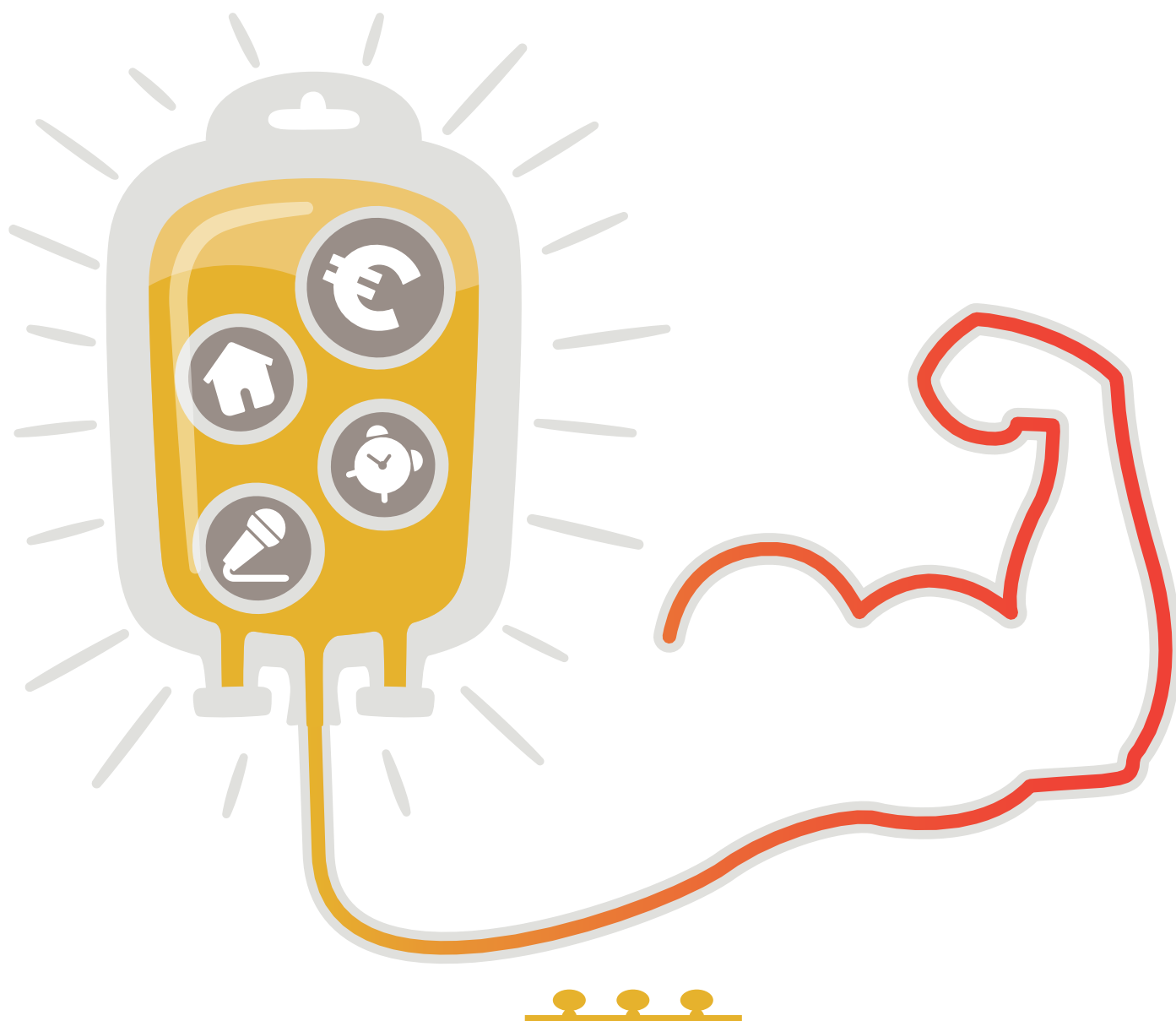


EL PANORÀMIC 2019

L'economia de les associacions catalanes

Recerca qualitativa



Un projecte promogut per :



Impulsat conjuntament per:



Amb el suport de:



Agraïments:



EDITA:

Espai Torre Jussana – Serveis per a Associacions
Av. Cardenal Vidal i Barraquer, 30 | 08035 Barcelona
tjussana@bcn.cat | bcn.cat/tjussana

AUTORIA:

Hungría Panadero i **Eloi Sendrós** (Fundació Ferrer i Guàrdia)

DISSENY METODOLÒGIC:

Observatori del Tercer Sector

COORDINACIÓ DE LA COMISSIÓ ASSESSORA:

Carles Viñas (CAB – Torre Jussana)

COMISSIÓ ASSESSORA:

Carles Viñas (CAB), **Cintia Guerrero** i **Laia Otero** (OTS), **Eloi Sendrós** i **Hungría Panadero** (FFG), **David Lozano**, **Marta Fullola**, **Oriol Toro**, **Joan Rosinach** i **Max Cahner** (FPT).

CORRECCIÓ:

L'Apòstrof SCCL

DISSENY I MAQUETACIÓ:

Anna Giménez (CAB – Torre Jussana)

EDICIÓ: **Desembre de 2020**



Aquesta publicació vol contribuir a la millora de l'associacionisme arreu de Catalunya. Està pensada per a la seva màxima difusió i se n'autoritza la distribució, còpia i reutilització sempre que es faci sense ànim de lucre i reconeixent l'autoria.

Més informació: www.elpanoramic.org



Dossier Barcelona Associacions

2a Època - Num. 6

L'ECONOMIA DE LES ASSOCIACIONS CATALANES

Recerca qualitativa

Edició 2019



**Ajuntament
de Barcelona**

Presentació

Aquest any ha estat marcat per l'aparició de la pandèmia i la crisi econòmica i social provocada per la COVID-19 i, com no podia ser d'una altra manera, malgrat totes les incerteses, l'associacionisme i el voluntariat de Catalunya ha tornat a mostrar la seva vàlua i resiliència aportant la seva energia i adaptant-se a les noves circumstàncies i necessitats de la societat. La recerca d'*El Panoràmic*, impulsada des del propi sector no lucratiu, ha sabut també ajustar-se a la situació viscuda a principis d'any, adaptant la seva metodologia i introduint nous elements a l'estudi arran de la COVID-19, amb l'afany de seguir aportant valor tot generant coneixement sobre la realitat de les entitats, a fi i efecte de treballar per enfortir-les i millorar-les.

Enguany la recerca s'ha volgut centrar en un dels aspectes que en totes les edicions anteriors d'*El Panoràmic* ha estat destacat com a preocupació: l'economia de les entitats. L'expertesa de les entitats impulsores d'*El Panoràmic* ha permès donar una mirada àmplia a aquest àmbit, analitzant no només les fonts d'ingressos monetaris, sinó que també aspectes sobre la gestió interna, la relació amb els agents financers i la base social o els recursos en espècies. Aquesta edició, però, s'ha centrat en les associacions de base amb pressupost reduït, ja que és el col·lectiu més nombrós a Catalunya i, per la seva proximitat, el pilar del fenomen associatiu del país.

Com veureu, els resultats obtinguts aporten molta llum sobre la situació econòmica de les entitats i també obren nous camps de treball que seran d'interès per a les mateixes entitats, les administracions públiques i la resta d'agents interessants en el fet associatiu i la temàtica abordada (centres de recerca, universitats, entitats bancàries, organitzacions empresarials...).

De nou, *El Panoràmic* posa de relleu la gran importància de les associacions i amb aquestes línies volem agrair, especialment aquest any, la vostra tasca pel benestar i progrés de la nostra societat.

Marc Serra

Regidor de Drets de Ciutadania, Participació i Justícia Global
Ajuntament de Barcelona

Bernat Valls

Director general d'Acció Cívica i Comunitària
Generalitat de Catalunya

Montserrat Morera

Presidenta del Consell d'Associacions de Barcelona



ÍNDEX

Presentació	5
1 Introducció	10
2 Disseny de la recerca i metodologia	13
Limitacions de la metodologia	17
3 Les entitats de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros	19
3.1 Els condicionants de l'economia: tipologia d'activitat i àmbit d'actuació.....	21
3.2 L'organització interna de la gestió econòmica	21
3.3 La gestió de l'economia i els agents privats: entitats bancàries i gestories	23
3.4 Els reptes en l'organització interna i la gestió de l'economia.....	26
4 Les fonts i les formes de finançament	31
5 Els recursos propis en el finançament de les associacions catalanes	39
5.1 La generació de recursos monetaris	40
Les quotes	
La monetització d'activitats	
Les aportacions de les persones associades	
5.2 L'obtenció de recursos en espècies	43
Aportacions de material de la base social	
La dedicació personal: temps, esforç i sabers	
5.3 Els condicionants dels recursos propis	46
5.4 Els reptes de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros respecte a les fonts de finançament mitjançant recursos propis	46
6 Els recursos públics en el finançament de les associacions catalanes	49
6.1 Els recursos monetaris de l'Administració pública	51
6.2 Els recursos en espècie de l'Administració pública.....	53
6.3 La perspectiva de les associacions catalanes respecte la gestió dels recursos públics.....	55
6.4 Dificultats de les associacions catalanes en el finançament i la relació amb les administracions públiques.....	56
En la realització de tramitacions	
Respecte al calendari de l'acció subvencional i el pagament de les subvencions	
6.5 Reptes de les associacions catalanes en el finançament i la relació amb les administracions públiques.....	60
7 Els agents i els recursos privats en el finançament de les associacions catalanes	63
7.1 El teixit empresarial local.....	65
Les petites i mitjanes empreses proximitat	
Les grans empreses situades al municipi	



7.2 El paper de les entitats de base i les xarxes de proximitat	68
7.3 El paper de les organitzacions de segon nivell	70
7.4 El paper de les persones a títol individual (donacions)	73
7.5 Els reptes de les associacions catalanes respecte a les fonts de finançament privades	74
Reptes vers el teixit empresarial municipal	
Vers el teixit associatiu de proximitat	
Vers les organitzacions de segon nivell	
8 Els efectes de la COVID-19 sobre l'economia de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros	77
8.1 L'afectació de la situació de confinament en els ingressos i despeses	79
8.1.1 Els efectes sobre el finançament mitjançant recursos propis	80
8.1.2 Els efectes sobre les fonts de finançament públiques	83
8.1.3 Els efectes segons l'àmbit d'actuació	84
8.2 La resposta de les associacions als efectes de la COVID-19	85
8.2.1 Temps per a la reflexió estratègica	85
8.2.2 Les entitats, una peça comunitària fonamental en l'atenció a les persones durant la COVID-1	86
8.2.3. Les persones, la peça més important de les entitats	88
8.3 Els reptes de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros davant la COVID-19	89
9 Conclusions	91
10 Bibliografia	95
Annexos	99
Annex 1. Entitats impulsores i equip tècnic	100
Annex 2. Informe metodològic i procés de mostreig	101
Fitxa tècnica de l'estudi quantitatiu de l'edició 2017	
Metodologia	
Annex 3. Guió entrevistes grupals i grup de contrast pressupost +25.000 euros	106
Annex 4. Guió grup de contrast federacions	107



Introducció



El *Panoràmic* és una recerca impulsada pel Consell d'Associacions de Barcelona (CAB), fruit de les reflexions recollides al **2n Congrés de les Associacions de Barcelona**, amb la col·laboració de l'Observatori del Tercer Sector, la Fundació Francesc Ferrer i Guàrdia, i la Fundació Pere Tarrés. Aquesta iniciativa, que **neix del mateix món no lucratiu**, aporta informació sobre l'**abast i funcionament de les entitats sense ànim de lucre del país** i posa de manifest la seva força, ja que disposa de **dades sobre la seva situació i evolució i informació qualitativa significativa**.

Després de 6 edicions, *El Panoràmic* es mostra com un projecte consolidat i que aporta un alt valor com a **eina per a la millora i l'enfortiment** del món de les entitats no lucratives, aprofundint en discursos i percepcions, i aportant una sèrie de dades i de coneixement que permet visibilitzar un sector sovint invisible.

Imatge 1. Infografia presentació d'El Panoràmic.



La generació de dades contribueix a identificar temes de millora i posar llum sobre les percepcions. El coneixement ajuda a fer-se més forts. Les xifres de dimensió i la informació sobre les activitats que s'hi fan donen **visibilitat davant la societat** d'un sector del qual sovint no hi ha dades.



La informació objectiva contribueix al **reconeixement social** de la feina que es fa i els valors que es promouen en el camí cap a la transformació social.



A partir de preguntes sobre el posicionament del sector es contribueix a la **millora de les accions d'incidència política**.



Les entitats formen part de la vida del país, però cal contextualitzar-les per tal de saber **quin lloc ocupen a la societat**.



La primera edició d'*El Panoràmic*, l'any 2014, va ser a la ciutat de Barcelona i va comptar amb gairebé 800 respostes. Des de 2015 s'ha dut a terme l'extensió d'*El Panoràmic* a tot Catalunya, que ha assolit el màxim impacte a l'edició de 2017, amb la participació de més de 2.300 entitats no lucratives del territori català. L'edició 2018 va focalitzar l'estudi quantitatiu en tres territoris i es va aprofundir qualitativament en la temàtica de base social i la participació mitjançant la realització de 7 grups de discussió arreu del territori català, i amb la col·laboració de 60 entitats. En aquesta sisena edició *El Panoràmic* ha tornat a dur a terme un treball de camp qualitatiu, focalitzant la recerca en l'economia de les entitats, una temàtica que ja es recull al *2n Congrés de les Associacions de Barcelona* com un dels seus 3 eixos de treball, juntament amb el "reconeixement" i els "equipaments i espais"; i que al llarg dels anys emergeix en les recerques d'*El Panoràmic* com un dels principals reptes de les entitats catalanes.

Des de la primera edició d'*El Panoràmic* s'ha preguntat a les entitats per les dificultats en el dia a dia i els reptes que consideren que té el conjunt del teixit associatiu; amb la finalitat de poder identificar, concretar i abordar aspectes de millora a partir de dades objectives. En les primeres edicions d'*El Panoràmic* es preguntava de manera oberta en relació amb les dificultats, és a dir, les entitats podien escriure els reptes i dificultats que consideressin. L'anàlisi de la informació va posar de manifest que, tot sovint, el finançament i la gestió de l'economia de les entitats era una de les seves principals preocupacions. A les edicions posteriors, i a fi de sistematitzar la recollida d'informació, es va optar per incorporar una pregunta de reptes i prioritats, on les organitzacions participants a la recerca havien d'ordenar per ordre d'importància. De nou, les dificultats en el finançament i la millora de la gestió de l'economia foren aspectes que van aparèixer com a reptes en el dia a dia de les entitats catalanes. Aquests aspectes també van sorgir en els grups de discussió que van tenir lloc durant la recerca qualitativa d'*El Panoràmic* l'any 2018, en el qual, com que estava enfocat en l'estudi de la base social, hi van aparèixer especialment les dificultats associades a la gestió de l'economia i al relleu en la presa de responsabilitats en aquest àmbit.

Les dades quantitatives obtingudes fins al moment ens han aportat informació sobre alguns dels aspectes de l'economia de les entitats, especialment aquells relacionats amb el finançament: el volum d'ingressos i despeses, les diferents fonts de finançament de què disposen, les aportacions en espècie que reben i també sobre el personal remunerat. Analitzant la rellevància i el volum de tota la informació recollida en les edicions anteriors, hem cregut oportú aprofundir en alguns altres aspectes relacionats amb el dia a dia de l'economia de les entitats catalanes i en la seva gestió (tipus de pràctiques que desenvolupen, actuacions i processos interns, vies de finançament, dificultats en l'accés i en la gestió i aspectes

a millorar). Per aquest motiu es proposa en aquesta edició d'*El Panoràmic* prendre les dades quantitatives com a punt de partida per desenvolupar altres metodologies de caràcter reflexiu, que permetin endinsar-se en la quotidianitat de l'economia de les entitats catalanes i conèixer-ne les diferents dimensions que s'hi vinculen.

Principals característiques de l'edició 2019.

- **Associacions de base amb pressupost inferior a 15.000 €.**
- **Temàtica centrada en l'economia.**
- **Realització de 9 grups focals arreu del territori català.**
- **Incorporació de l'impacte de la COVID-19 en l'anàlisi.**

Una de les novetats d'aquest any és que l'estudi s'ha centrat en les **associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals bruts**, que és el perfil majoritari de les entitats catalanes. El projecte es concreta en una recerca qualitativa a través de **9 grups focals distribuïts pel territori català**. Aquests grups focals ens han permès copsar el discurs del sector vers l'economia d'aquestes associacions, que complementa la interpretació de les dades quantitatives generades en anteriors edicions. L'informe es configura en 8 capítols on introduïm el marc teòric que ha fonamentat la recerca i la metodologia desenvolupada per dur a terme els grups de discussió. També hi hem recollit els principals resultats pel que fa a la caracterització, els elements i les formes de construir el finançament de les entitats, les dificultats que s'hi presenten, i les actuacions i eines de millora desenvolupades per tal de donar resposta a les problemàtiques detectades. Acabem l'informe amb una síntesi dels principals reptes de les entitats i les principals conclusions que es desprenen de l'anàlisi.

Cal indicar que la recerca s'ha vist condicionada per una **situació d'excepcionalitat** derivada de la **pandèmia de la COVID-19**. El **teixit associatiu** no ha estat aliè a aquesta conjuntura excepcional i a les conseqüències que se'n desprenen a curt, mitjà i llarg termini: normatives per a la realització d'activitats, alteracions en les fonts de finançament i els ingressos percebuts, canvis en les lògiques i processos subvencionals, tensions a la tresoreria, etc. Aquesta conjuntura s'ha presentat durant el desenvolupament del treball de camp de la recerca, fet que, tot i les dificultats generades, s'ha pres com una oportunitat per incorporar, entre els diferents temes focalitzats, una mirada **als efectes de la COVID-19 sobre l'economia del teixit associatiu català, així com la seva resposta**. Tot i les condicions adverses, en la recerca ha par-



ticipat en els grups de discussió en línia un conjunt **de fins a 60 associacions catalanes**, a les quals, des de l'equip d'*El Panoràmic*, volem mostrar el nostre agraïment per la participació i col·laboració en el projecte, especialment en el marc del context sobrevingut.

Valors i elements metodològics d'*El Panoràmic*.

Col·laboració

Les entitats impulsores uneixen representativitat, experiència i capacitat d'execució. A *El Panoràmic* no hi ha una empresa consultora que fa un encàrrec.

Participació

Hi ha grups de treball per definir necessitats. La metodologia, els qüestionaris i les tècniques s'elaboren de forma participativa i es treballa amb transparència.

Proximitat

El treball de camp s'estructura amb la complexitat i la col·laboració d'entitats i agents del territori.

Eficiència

Al segle XXI la tecnologia ha canviat la manera de fer investigació social i hem incorporat novetats com els qüestionaris electrònics o els grups de discussió en línia. Cada euro és aprofitat al màxim i, a més, millora l'optimització a cada edició anual.

Adequació

Les organitzacions de la societat civil són diverses en molts aspectes (activitat, forma d'organitzar-se, comunitat, destinataris, etc.) i per tant el qüestionari comprèn les diferents característiques del sector no lucratiu. En l'edició d'enguany, a més, hem pogut analitzar també el impacte de la COVID-19.

Transversalitat

Des del començament, *El Panoràmic* ha tingut un plantejament transversal amb la participació d'organitzacions de tots els àmbits, la qual cosa facilita la comparabilitat i el coneixement agregat.





Disseny de la recerca i metodologia



L'objectiu principal d'aquesta edició és doble i es concreta en l'anàlisi qualitativa del treball econòmic de les entitats i l'aprofundiment per a la transformació i millora de la relació entre les entitats i els diferents agents públics i privats que configuren les seves fonts de finançament.

Els objectius específics que es plantegen són:

- ▶ **Dotar d'elements discursius** els resultats obtinguts en les recerques quantitatives anteriors a fi de combinar elements explicatius i interpretatius sobre el finançament de les entitats, amb l'objectiu de **triangulació de les dades** (marc teòric – dades qualitatives – dades quantitatives).
- ▶ Identificar les **característiques** i les **lògiques de la gestió** de l'economia de les entitats així com les seves **necessitats econòmiques**.
- ▶ Analitzar les **diferents realitats** existents en l'àmbit econòmic del teixit associatiu, identificant els **elements que les condicionen**.
- ▶ **Reflexionar** respecte a les diferents fonts de finançament utilitzades per les entitats (pròpies, públiques, privades), detectant **necessitats generals**.
- ▶ Reflexionar respecte de les **relacions amb les administracions** i com avançar cap al ple **reconeixement**.
- ▶ Analitzar l'**impacte de la conjuntura derivada de la COVID-19** sobre l'economia de les entitats a curt i mitjà termini.

Per tal de donar resposta a aquests objectius a través de la recerca, es planteja l'ús de tècniques d'investigació qualitatives en combinació amb l'explotació quantitativa de les dades obtingudes en *El Panoràmic 2017*, així com amb fonts secundàries procedents d'altres recerques en l'àmbit del tercer sector no lucratiu. En les diferents edicions d'*El Panoràmic* s'han recollit indicadors referents a l'economia i el finançament de les entitats, com ara el volum econòmic, la procedència de les fonts de finançament utilitzades, la disponibilitat d'aportacions en espècie, etc. Les dades per si mateixes aporten una informació valuosa, la qual, en combinació amb altres tècniques d'investigació, pot donar lloc a la generació de coneixement encara més ric i profund, i en definitiva més útil per a les organitzacions. El treball de camp qualitatiu dut a terme enguany ha consistit en la **realització d'un conjunt de 9 grups focals**. La tècnica del grup focal consisteix en la recollida d'informació discursiva i narrativa a diferents agents de manera simultània mitjançant una conversa sobre una àrea d'interès determinada, i en un ambient permissiu, no directiu, que fomenti la discussió (Busquet Duran, Medina Cam-

brón, & Sort i Jané, 2006). Més enllà de la utilitat que presenta aquesta tècnica com una forma convenient de recollir informació d'una manera més àgil que mitjançant l'entrevista, els grups focals es basen en l'ús de la interacció entre els agents participants com a part del mètode. En aquest sentit, el resultat és adequat per explorar el coneixement i experiència de la població diana i, a través de la interacció (acceptació, rebuig, confrontació, dissens, consens, etc.), examina no només allò que la gent pensa, sinó com ho pensen i per què ho pensen d'aquesta manera; qüestions que resulten menys accessibles mitjançant l'ús d'entrevistes (Kitzinger, 1995).

Del conjunt de grups focals realitzats, **7** han tingut com a **perfil participant en associacions de base i amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals**. Paral·lelament, s'han dut a terme **2 grups focals de contrast amb entitats de segon nivell o superior**, i amb **entitats amb un pressupost superior als 25.000 euros anuals**, els quals tenien un guió relativament diferent i adaptat a les seves particularitats.

S'entén per **associacions de base** totes aquelles organitzacions que estan constituïdes sota la forma jurídica d'associació o club esportiu i que són de primer nivell.

L'univers d'estudi s'ha definit mitjançant un procés de prospecció quantitativa sobre les dades d'*El Panoràmic 2017*². Segons aquestes dades, **les associacions de base representen el 83 % de les entitats catalanes**. Són, doncs, el tipus d'entitat majoritària; per tant, focalitzem en primer lloc la recerca en aquest tipus d'entitats. Alhora, entre el conjunt d'entitats de base, un percentatge majoritari (**47 %**) **presenta un pressupost igual o inferior als 15.000 euros anuals**. La forma jurídica és també un condicionant del volum pressupostari de les entitats catalanes, ja que hi ha un 50,4 % d'associacions, clubs esportius i entitats sense forma jurídica amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals, fet que contrasta àmpliament amb les federacions, fundacions i cooperatives, més del 70 % de les quals disposa d'ingressos superiors als 10.000 euros. També hem tingut en consideració que algunes de les principals diferències discursives entre les entitats, segons l'últim estudi qualitatiu d'*El Panoràmic 2018*, responen al tipus d'activitat que realitzen, especialment quan es tracta de la prestació d'un servei, així com amb la presència de personal remunerat. Atesa la voluntat de generar coneixement rigorós, doncs, **s'ha decidit definir l'univers de l'estudi a les associacions de base i amb un pressupost inferior als 15.000 euros com a perfil d'entitat no lucrativa majoritari a Catalunya**.

¹ Fet que no evita que aquests grups puguin ser semiestructurats i semidirigits

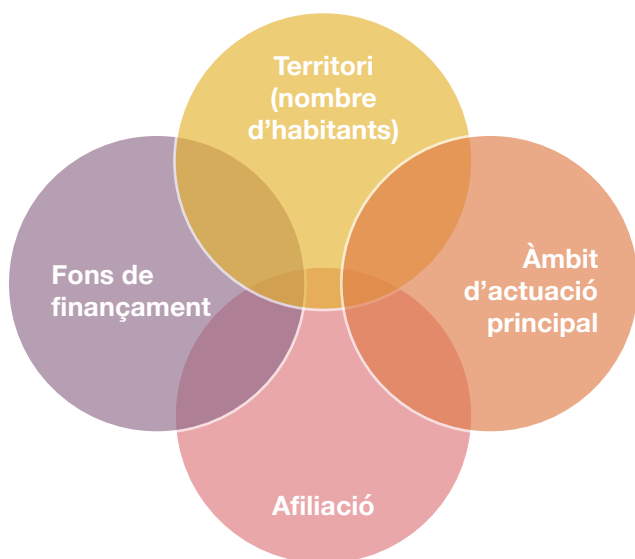
² Per a una presentació detallada de les operacions realitzades, el disseny de la recerca i la metodologia emprada, consulteu la fitxa tècnica, ubicada als annexos de l'informe.

D'altra banda, en els **grups de contrast** s'ha seleccionat les **entitats de segon nivell i superior** per la tasca que realitzen en la **redistribució de recursos cap a les entitats que s'hi troben vinculades**, així com per la **mirada experta i coneixedora del teixit associatiu que poden oferir**. Per a l'altre grup de contrast, s'ha seleccionat **entitats de base amb major amplitud de recursos** (pressupost superior als 25.000 euros anuals), **susceptibles de disposar de personal remunerat** i amb una estructura sòlida; a fi de contrastar i posar perímetre a les característiques que s'analitzen.

El disseny mostral s'ha dut a terme seguint també criteris de prospecció quantitativa, identificant aquells elements que condicionen amb més intensitat l'economia de les entitats que integren l'univers de l'estudi, i que ens serveixen per identificar-ne les característiques i les diferències. Els grups de contrast han estat analitzats de manera independent, tot i que procurant incorporar alguns dels criteris que s'especifiquen a continuació:

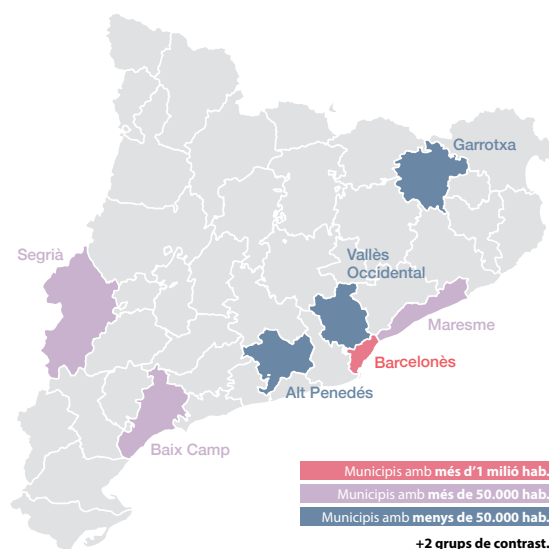
- ▶ 3 entrevistes grupals en ciutats de la província de Barcelona, exceptuant la capital.
- ▶ 1 entrevista grupal amb entitats de la ciutat de Barcelona.
- ▶ 1 entrevista grupal amb entitats de la província de Tarragona.
- ▶ 1 entrevista grupal amb entitats de la província de Lleida.
- ▶ 1 entrevista grupal amb entitats de la província de Girona.
- ▶ 2 entrevistes grupals de contrast amb entitats d'arreu del territori.

Figura 1. Esquema de disseny mostral.



S'ha procurat que la mostra dissenyada integri la **diversitat en la distribució del protagonisme de les fonts d'ingressos en l'economia de l'entitat** (finançament propi, finançament públic, finançament privat), **diversitat d'àmbits d'actuació**, i l'**afiliació a una organització de segon nivell** (com ara federacions o coordinadores). S'ha definit també un **criteri de representativitat territorial**, basant-nos en indicadors de grandària dels municipis (nombre d'habitants) i en la seva distribució en el territori català. Així, s'han seleccionat tres tipus de municipis: amb menys de 50.000 habitants, amb més de 50.000 habitants, i amb més d'1 milió d'habitants:

Figura 2. Ciutats on s'han organitzat els grups de discussió.



Pel que fa als perfils de les persones informants, s'ha procurat que els grups estiguin constituïts per persones amb trajectòria a l'entitat i una posició informada en l'àmbit de l'economia de la seva entitat, com per exemple membres de les juntes, tesorers/es, persones que pertanyin a la comissió que gestiona l'economia. La voluntat d'aquesta decisió és assegurar que les persones participants aportin una visió àmplia i transversal no només de la realitat de la seva entitat en particular, sinó del fenomen a estudiar: l'economia de les associacions catalanes. En la majoria de casos s'ha disposat del contacte d'una sona referent de les entitats seleccionades, registrades a les bases de dades d'*El Panoràmic*, tot i que molts dels contactes realitzats han estat possibles gràcies a la col·laboració de referents tècnics i tècniques en l'àmbit municipal de la participació i l'associacionisme, a qui agraïm el suport que ens han ofert.



Els **guions** dissenyats³ incorporen una àmplia bateria de temàtiques, amb una **estructura clara però alhora flexible**, i foren pensats per aconseguir tractar el màxim de temàtiques possibles mitjançant preguntes àmplies que fomentessin el diàleg i l'emergència d'una mirada amb perspectiva sobre l'economia del teixit associatiu. Les preguntes dels guions centren la seva atenció en **els següents blocs temàtics**:

- 1 | Els ingressos i les despeses de les associacions.
- 2 | Les fonts d'ingressos que perceben i les formes d'aconseguir-les.
- 3 | La valoració que fan sobre els diferents agents implicats (o absents) en el seu finançament.
- 4 | El tipus d'aportacions en espècie, els canals d'obtenció i els usos que els donen.
- 5 | Les formes d'organitzar la gestió de l'economia.
- 6 | Les principals dificultats que experimenten en el finançament i en la gestió de l'economia, i els conseqüents reptes que se'ls planteja.

Atesa la situació sobrevinguda per la **COVID-19** es va **incorporar una pregunta ad hoc dels efectes que la conjuntura ha generat** (i generarà a llarg termini) **sobre l'economia de les associacions catalanes**. Pel que fa als grups de contrast, el guió utilitzat per les entitats de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros també s'ha utilitzat per a les associacions de base amb un pressupost superior als 25.000 euros, amb la finalitat de poder comparar com varien qualitativament els discursos de les entitats en funció del seu nivell d'ingressos. **Per al grup d'organitzacions de segon nivell s'ha dissenyat un guió específic**, que trasllada a les federacions unes preguntes també centrades en els àmbits temàtics que articulen el guió de les entitats de base, amb la finalitat de recollir la perspectiva de les associacions sobre les entitats membres i sobre el teixit associatiu en termes genèrics. A aquest guió també s'han incorporat preguntes amb l'objectiu d'identificar el paper que les federacions consideren que juguen en l'economia de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, i així contrastar els seus discursos i imaginaris amb els de les associacions participants en l'estudi.

En el seu inici, la recerca considerava com a tècnica d'investigació per a la recollida d'informació els grups focals presencials, però **a causa de la COVID-19 El Panoràmic s'ha hagut d'adaptar a les noves circumstàncies per garantir-ne la realització**. Aquests grups s'havien de fer entre el

21 i el 29 d'abril als següents municipis de Catalunya: Barcelona, Lleida, Mataró, Olot, Reus, Santa Perpètua de Mogoda i Vilafranca del Penedès. La implementació de les mesures sanitàries de confinament que es van desplegar per posar fre a la pandèmia va afectar la programació dels grups focals, que la comissió tècnica va estimar oportú posposar, a l'espera d'una millora de la situació que en permetés la realització presencial i de forma segura. Amb el temps, però, es va anticipar que la situació es podia allargar molt en el temps, motiu pel qual es va optar per suspendre les sessions presencials i reformular la metodologia, apostant pel format digital.

Així doncs, es dugué a terme una reformulació del disseny metodològic per la qual les sessions presencials es van passar a realitzar de manera telemàtica, mitjançant l'ús de programes i serveis de videoconferència. Es va mantenir el nombre de sessions previstes, però **adaptant la tècnica del grup focal als recursos i canals en línia, de manera que es va reduir significativament el nombre de participants** en cada sessió (entre 6 i 7 persones). Tot i aquesta reformulació condicionada per la situació, s'ha pogut comptar amb la participació de més de 60 entitats del territori català en el conjunt de les 9 sessions. Els mitjans per dur a terme els grups focals plantegen limitacions al debat fluid, així com a l'emergència de consensos, dissensos, i tots aquells matisos que sorgeixen de manera espontània en la conversa i en la discussió presencial. Amb tot, s'ha procurat garantir un marc de debat obert i semidirigit per una figura moderadora, que ha sostingut un paper més actiu que en un context presencial, de manera que ha aconseguit generar el sorgiment de saturacions discursives. Cal indicar que s'ha procurat donar resposta a les limitacions exposades mitjançant **la realització d'un postqüestionari** amb les mateixes preguntes que el guió, que s'ha enviat a totes les associacions participants en els grups focals just després de fer la sessió, per tal que, qui ho considerés oportú, pogués **afegir alguna cosa que no hagi tingut ocasió de traslladar durant la sessió**.

L'adaptació del plantejament original ha permès la realització de l'estudi sense abandonar els objectius plantejats, i adaptant-nos a la conjuntura.

³ Els guions dissenyats per les associacions participants, i el guió específic dissenyat pel grup de contrast de federacions es poden consultar als annexos.

Limitacions de la metodologia

En primer lloc, cal indicar que una de les principals limitacions experimentades té a veure amb la realització dels grups focals en línia davant la necessitat d'adaptar-se a la impossibilitat de dur a terme trobades presencials, fruit dels efectes de la COVID-19. Com s'ha esmentat anteriorment, els grups focals en línia presenten clares limitacions comunicatives, ja que és més complicat que es despleguin els elements discursius propis de la interacció i la discussió presencials; unes limitacions que s'han de sumar a les limitacions tecnològiques pròpies de la comunicació telemàtica i l'ús de les TIC: interrupcions, dificultats en les connexions, interferències, etc. Així i tot, els grups s'han pogut tirar endavant amb solvència, amb una participació destacable i amb una conversa i discussió que considerem fluides, amb contingut de qualitat.

D'altra banda, la recerca presenta alguns límits associats a la necessària circumscripció i delimitació de l'objecte d'estudi i el seu univers. Tot i ajustar la recerca a un perfil d'entitats específic, l'heterogeneïtat del teixit associatiu dins el tipus definit continua sent destacable, de manera que hi ha perfils d'entitats que no queden representades a la mostra. A més, s'experimenten algunes dificultats en intentar cobrir tot el nombre possible d'àmbits temàtics en els grups focals. Si bé el guió plantejat presenta algunes absències temàtiques, com per exemple les iniciatives de micromecenatge, o aspectes relacionats amb la transparència de les entitats, aquests elements tampoc han estat exposats per part de les associacions participants. Més enllà d'aspectes de disseny, però, la posada en funcionament del guió s'ha vist afectat per dos elements: en primer lloc, per la incorporació d'una pregunta específica per recollir la perspectiva de les entitats sobre els efectes de la COVID-19 en la seva economia, fet que l'equip d'*El Panoràmic* va valorar oportú atesa la tessitura, i que va permetre la publicació d'un [article](#) específic sobre la temàtica en un moment d'incertesa tant per al teixit associatiu com per a les institucions. La incorporació d'aquesta pregunta implicava reduir el temps que la persona moderadora de les entrevistes grupals podia destinar a cada una de les preguntes; una limitació que en el seu moment es va decidir assumir. D'altra banda, i en relació amb el guió, les limitacions comunicatives derivades de l'ús de les TIC han dificultat que el guió es desplegués de la mateixa manera que ho podria haver fet en un context de suposada normalitat en la recerca, especialment a causa de les dificultats per les interaccions espontànies de les sessions: fer contestacions ràpides, mencions, crítiques, estendre's en exemples, etc.

Tot i els topalls esmentats (la majoria dels quals són externs), la trajectòria de l'equip tècnic i l'expertesa en l'àmbit del sector no lucratiu ens permet ser conscients d'aquells continguts que no han emergit en el discurs de les entitats i que identifiquem que són presents en el teixit associatiu. És per aquest motiu que al llarg de l'informe s'indicaran algunes d'aquestes absències, que s'abordaran mitjançant intervencions de caràcter reflexiu, a vegades acompanyades pel suport de fonts secundàries (per exemple, altres estudis i informes relacionats amb l'àmbit associatiu i amb la seva economia). Tot i ser conscients de l'amplitud de l'objecte d'estudi, així com de les limitacions de la recerca, considerem que les absències detectades es poden traduir de manera constructiva en la definició de nous horitzons de recerca per seguir investigant en l'àmbit de l'economia del teixit associatiu català.



3

**Les entitats de base
amb un pressupost
inferior als 15.000 euros**



L'univers d'estudi s'ha definit mitjançant un procés de prospecció quantitativa sobre les dades d'*El Panoràmic 2017*⁴. Segons aquestes dades, **les associacions de base representen el 83 % de les entitats catalanes**. Com que és, doncs, el tipus d'entitat majoritària, focalitzem en primer lloc la recerca en aquest tipus d'organitzacions. Alhora, entre el conjunt d'entitats de base, un percentatge majoritari (**47 %**) **presenta un pressupost igual o inferior als 15.000 euros anuals**. La forma jurídica és també un condicionant del volum pressupostari de les entitats catalanes, ja que el 50,4 % d'associacions, clubs esportius i entitats sense forma jurídica presenten un pressupost inferior als 15.000 euros anuals, fet que contrasta àmpliament amb les federacions, fundacions i cooperatives, més d'un 70 % de les quals disposa d'ingressos superiors als 10.000 euros. També hem tingut en consideració que algunes de les principals diferències discursives entre aquests col·lectius, segons l'últim estudi qualitatiu d'*El Panoràmic* (2018), responen al tipus d'activitat que duen a terme, especialment quan es tracta de la prestació d'un servei, així com amb la presència de personal remunerat. Atesa la voluntat de generar coneixement rigorós i aterrat, doncs, **s'ha decidit definir l'univers de l'estudi a les associacions de base i amb un pressupost inferior als 15.000 euros com a perfil d'entitat no lucrativa majoritari a Catalunya**.

Les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros –el perfil d'entitat majoritari a Catalunya– presenten similituds en diferents característiques més enllà de la quantia del seu pressupost: les fonts de finançament, les formes de racionalitzar i gestionar l'economia, el tipus de despeses que assumeixen, la base social de què disposen, l'estructura interna, etc. Aquests factors ajuden a entendre la relació que tenen aquestes entitats amb el seu entorn en termes econòmics, el tipus de vincles que estableixen amb les administracions públiques i els agents privats i les dificultats associades amb què es troben, entre d'altres. Aquest conjunt de factors alhora ens ajuda a comprendre la seva situació pressupostària, les dificultats que experimenten vers algunes fonts de finançament, i molts altres aspectes vinculats a la seva economia.

Tot i presentar algunes característiques comunes, aquestes entitats són diverses en les formes d'organitzar i gestionar l'economia, de finançar-se, de superar les dificultats i els reptes econòmics, etc. Els factors que condicionen aquestes diferències són múltiples⁵ i es relacionen entre ells. En definitiva, ens trobem davant un objecte d'estudi caracteritzat per la seva heterogeneïtat.

En aquest informe es recull aquesta diversitat des d'una perspectiva analítica relacionant els factors que la condicionen. Aquesta descripció es complementa amb reflexions i aportacions de caràcter tècnic i analític, fruit de la trajectòria d'*El Panoràmic* i de l'expertesa de les diferents organitzacions que configuren l'equip.

En aquest capítol es presenta la descripció de l'activitat econòmica del tipus d'entitats que integren aquesta recerca, així com una mirada sobre la seva organització i gestió. Per tal de comprendre millor no sols l'organització de la gestió econòmica, sinó també el tipus de finançament de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros i les formes que tenen d'obtenir-lo i utilitzar-lo, hem considerat important presentar una contextualització del tipus d'entitats que forma l'objecte d'estudi, així com de les categories i les classificacions utilitzades al llarg de l'informe.

Les associacions de base són totes aquelles organitzacions que estan constituïdes sota la forma jurídica d'associació o club esportiu i que són de primer nivell.

Les associacions de base representen el 83% de les entitats catalanes.

Un 47% d'aquestes associacions presenta un pressupost igual o inferior als 15.000 € anuals.

⁴ Per a una presentació detallada de les operacions realitzades, el disseny de la recerca i la metodologia emprada, consultar la fitxa tècnica, ubicada als annexos de l'informe.

⁵ Tal com s'exposa en el **capítol 8**, aquests factors s'han pogut identificar amb claredat en observar les diferents accions que les associacions participants han desplegat per respondre a la situació generada per la COVID-19.



3.1 | Els condicionants de l'economia: tipologia d'activitat i àmbit d'actuació

La tipologia d'activitat desenvolupada per les entitats no lucratives condiona una de les principals característiques de la seva economia, la despesa; enfrontant-se a un elevat percentatge de despeses fixes o, a l'altre extrem, disposant d'unes despeses fixes mínimes. Aquesta diferència es relaciona amb la tipologia d'activitat que es realitza per donar resposta als objectius missionals de l'entitat. Així, el tipus d'activitat de l'entitat, la tipologia de recursos i ingressos necessaris (puntuals, estables, la quantia...) i la despesa associada són elements que estan mútuament implicats i es condicionen els uns amb els altres.

Basant-nos en els discursos de les entitats participants, les associacions amb un elevat percentatge de despeses fixes en relació amb el pressupost global solen ser entitats que ofereixen un servei o una activitat continuada, de manera que requereixen una estabilitat econòmica més gran, i una provisió d'ingressos fixa que els permeti assumir el cost del servei/activitat, així com el cost dels elements estructurals que el sostenen (els costos d'un espai, en cas que no sigui cedit, o de les contractacions de serveis i/o professionals, el pagament d'impostos i assegurances, etc.). Entre les entitats que presenten aquestes característiques és freqüent trobar-hi entitats de l'àmbit de l'acció social, el lleure educatiu, la cooperació i els drets humans, l'activitat econòmica i l'esport.

Les associacions amb despeses fixes mínimes (un nombre significatiu de les entitats participants) es caracteritzen per funcionar per projectes i/o per activitats puntuals, a vegades de consum intern per a la base associativa. Aquests projectes tenen una economia circumscrita, i les despeses i els ingressos es relacionen amb el projecte concret. Les entitats que despleguen aquests projectes acostumen a generar durant les mateixes activitats els ingressos necessaris per cobrir les despeses associades, i a vegades generen un estalvi que serveix d'inversió inicial per al projecte següent. També és freqüent la presència d'entitats que aconsegueixen finançament d'institucions públiques per donar resposta als costos parcials o la totalitat del projecte. Aquestes entitats, que basen l'activitat i l'economia en projectes i activitats concretes, solen expressar menys tensions a la tresoreria, i presentar més flexibilitat i resiliència davant les alteracions econòmiques o conjunturals; i aturar l'activitat (com es pot apreciar al [Capítol 7](#) COVID-19), no suposa un impacte econòmic tan important com en aquelles entitats amb despeses fixes més elevades. Finalment, també trobem entitats que presenten uns pressupostos molt limitats, per la seva economia monetària, ja que no requereixen aportacions econòmiques per al desenvolupament de les activitats (tot i que es presenten altres tipus d'aportacions, sobretot en espècie). Entre les entitats que presen-

ten aquestes característiques és freqüent trobar-hi entitats de l'àmbit de la cultura, els drets civils, el medi ambient, la joventut, i l'entorn comunitari i el veïnatge.

3.2 | L'organització interna de la gestió econòmica

En termes generals, la majoria d'associacions participants gestiona l'economia amb la **disponibilitat de temps i coneixements** (adquirits en la tasca associativa o en l'àmbit professional) **de les persones associades**, tot i que **a mesura que augmenta el pressupost** de les entitats, així com les càrregues associades amb la gestió, **tendeixen a descentralitzar part de la gestió** (contractar una gestoria per a tràmits concrets, o per fer un acompanyament durant l'any). **Tot i la contractació d'aquests serveis, la majoria d'associacions participants disposa de persones associades que s'encarreguen de la gestió econòmica.** Aquestes figures solen ser membres de la junta, en alguns casos ho encapçala la figura de **responsable de tresoreria**, i en altres existeix **una comissió** destinada exclusivament a aquesta tasca. Sovint les persones que despleguen aquestes funcions solen ser aquelles que tenen **coneixements sobre gestió econòmica** per motius professionals, d'estudis i/o d'interès.



“Doncs ho portem amb un Excel, sort en tenim que té “sumatorios” i aquestes coses. De la gestió econòmica s'encarrega la presidenta, cobrant als socis en efectiu, tenim un tresorer que porta l'Excel com a tal. Tot el que són subvencions i el tema econòmic amb les administracions, m'encarrego jo.”

Entrevista grupal 4



“Nosaltres tenim una tresorera a nivell oficial però la gestió la fem una mica entre totes perquè tampoc som gaires.”

Entrevista grupal 5



“Som nosaltres els que fem tota la paperassa, la gestió de bancs, tot. Sort tenim que entre els socis tenim més o menys professionals de tot i aleshores, juguem al “te ha tocat.”

Entrevista grupal 7



Altres associacions indiquen que **la figura de presidència sol prendre també molt protagonisme** en la gestió, ja sigui perquè la resta de membres no realitzen aquestes funcions, o perquè és una figura que està al corrent del conjunt de temes de l'entitat, i perquè diversos dels tràmits i gestions econòmiques en requereixen la signatura.



“Quan vaig entrar a presidenta vaig dir ‘m’ho carrego tot a l’esquena i ho faig tot jo’, i després vaig veure que això no era funcional. També, quan vaig entrar de presidenta, érem 8 persones a l’entitat, i 4 les veiem cada 2 mesos, i vaig dir ‘o em tiro a l’esquena o ens quedem aquí.’”

Grup focal 9

Una de les associacions participants destaca també **el paper del** què anomenen **“consell de savis”**, és a dir d’aquelles persones que han estat molts anys a l’entitat i han fet relleu a les posicions de responsabilitat, o que han decidit deixar l’associació, però que responen les consultes que els formulen les membres actuals.



“Jo he estat presidenta, ara soc el ‘consejo de sabios’ que dic jo, perquè ens venen a preguntar que hem de fer amb això [aspectes relacionats amb l’economia]. Ja no estic a la junta legalment però, bueno, es fa lo que es pot. I l’última subvenció, per exemple, la vam presentar entre 6 persones en una taula assentats i jo donant toms, dient ‘tu escriu aquest tros, tu escriu aquest altre’, i anar repassant.”

Grup focal 9

La gestió interna de l’economia i l’absència de personal remunerat que s’encarregui d’aquesta gestió sol ser un dels elements que ajuda a comprendre les dificultats que experimenten les entitats pel que fa a l’obtenció de recursos públics (tal com s’exposa en el **capítol 5**), així com en l’obtenció de recursos privats (tal com s’exposa en el **capítol 6**), atès l’esforç que requereixen aquests processos i les dificultats organitzatives associades.

Tal com també es va poder apreciar en l’informe 2018, són diverses les entitats que han indicat la importància d’assegurar un òptim relleu en el càrrec de tresoreria, de fonamental importància per al bon funcionament de l’entitat. Algunes de les associacions participants consideren que la importància d’aquest relleu no té a veure només amb la gestió, sinó també amb el coneixement de tramitacions vinculades a

l’economia de la seva entitat: processos subvencionals (elaboració de projectes, sol·licituds, justificacions, requeriments, etc.), gestió bancària, contractacions, declaracions d’impostos, etc. Aquests coneixements pràctics, com ara identificar els espais on consultar les publicacions de les subvencions, el contacte amb figures tècniques, l’aprenentatge del vocabulari, el coneixement dels requeriments, el domini de les tramitacions, la conservació de documents necessaris per a la justificació, etc.; és experiència que es va adquirint amb els anys, i que acaba facilitant que l’entitat tingui més oportunitats d’accedir a finançament públic.

Extracte de El Panoràmic 2018 sobre la importància del relleu en el càrrec de tresoreria.

El relleu en càrrecs i tasques de responsabilitat com ara la gestió de l’economia és experimentat amb dificultats per moltes de les entitats catalanes. Hi ha molts factors que condicionen el cicle de vida de les persones a les entitats, des de l’acollida i l’acompanyament que se’ls fa en entrar, passant per la transparència i el foment de la participació, la bona comunicació interna, els esforços per generar espais de cures i reforçar el sentiment de cohesió i de pertinença, les pràctiques i processos de relleu, etc. Cuidar tots i cada un d’aquests aspectes influirà sobre la motivació de les persones a prendre responsabilitats, i facilitarà els processos de relleu; que si ben fets, faran favorable un bon funcionament de l’entitat. Alhora, en el relleu, l’acompanyament a les persones que entomen les responsabilitats és tan important com l’acompanyament a les persones que les deixen, i garantir un reconeixement i el manteniment del vincle amb aquestes persones facilitarà que puguin seguir oferint suport, i inclús formant part de la base social de l’entitat un cop n’han sortit.

Panoràmic 2018



3.3 | La gestió de l'economia i els agents privats: entitats bancàries i gestories

Entre les entitats participants hem trobat diversos models de gestió i organització de l'economia, i són moltes les entitats que incorporen agents externs que els donen suport o que els ofereixen serveis en aquest àmbit. Els dos tipus d'agents amb els quals solen treballar les entitats participants són les entitats bancàries i les empreses de gestoria i/o assessoria.

Les gestories i assessories

Diverses de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros (així com aquelles participants al grup de contrast, amb un pressupost superior a 25.000 euros) han externalitzat part de les tasques de gestió de l'economia a agents mitjançant la contractació d'un servei. Tanmateix, ateses les característiques d'aquestes associacions, la gestió sol ser híbrida i s'acostuma a externalitzar només una part, o a contractar els serveis per a tasques o tramitacions concretes (com per exemple una justificació, una declaració d'impostos, una auditoria, etc.).

«[i una altra de les principals despeses és] el gestor, perquè tot el tema de comptabilitat, impostos, etc., no ens veiem en cor de portar-ho nosaltres directament, i tenim contractat un gestor.»

Entrevista grupal 3

«Bueno, nosaltres tenim una gestoria externa també que les coses més grans, diguéssim, ens les porten ells. Llavors, bueno, nosaltres ens fem tot el tema de les subvencions i el que anem veient... (...) Es complex el que et demanen, tota la paperassa que et demanen, tots els passos que has de fer, fer tot el que seria la comptabilitat, els comptes justificatius, la part econòmica, bueno té el seu què. (...) I llavors, el tema més gros, com deïem, tenim aquesta ajuda externa, que ens ho porten, i lo altre ens ho anem trampejant nosaltres com podem: pagaments, i tota la comptabilitat així d'estar per casa ho portem les treballadores.»

Grup focal 7

Tot i que amb cautela, ja que només hem realitzat un grup de contrast amb entitats que presenten un pressupost superior als 25.000 euros, podríem afirmar que a mesura que augmenta el pressupost de les associacions, tendeixen a externalitzar part de la gestió de la seva economia. Tal com s'ha pogut observar en el grup de contrast, la majoria de les associacions que hi han participat destaca que han descentralitzat part o la totalitat de la gestió de l'economia de l'entitat, depenent de diversos factors que condicionen el nivell professionalització de la gestió de l'economia, com per exemple el tipus d'activitat que realitzen, el nombre de persones remunerades, etc. Les experiències d'aquestes entitats són diverses, i presenten diferents graus de satisfacció.

Entre les associacions que han tingut experiència en l'externalització d'aquestes gestions econòmiques, tant aquelles amb un pressupost inferior als 15.000 euros com les que presenten un pressupost superior, **indiquen la importància que les empreses proveïdores del servei siguin empreses que estiguin familiaritzades amb les característiques i les necessitats del sector no lucratiu**, ja que presenta especificitats diferents a les de les empreses.

«Durant anys hem intentat estar treballar amb assessories i demés. I la veritat és que no hem tingut gaire bona experiència per el fet aquest,(...) de que realment no estan especialitzats en el que tu estàs treballant. (...) et trobaves que de sobte t'arribava que s'havia de presentar no sé què, i no t'ho havien dit. S'ha de presentar el model no sé quants. I no tenien ni idea del que era i no sabies per on tirava. (...) a nivell d'assessories no ens han ajudat gaire.»

*Entrevista grupal 1,
grup de contrast (associacions +25.000€).*

Algunes de les associacions participants han tingut experiències amb serveis que ofereixen **eines i aplicacions perquè l'entitat ordeni i gestioni la seva economia**, amb la supervisió experta. Les valoracions són diverses, havent-hi hagut molt bones experiències, i entitats que consideren que les propostes no s'adequaven a les seves necessitats. Finalment resta presentar el cas d'algunes entitats participants que indiquen haver recorregut als serveis d'assessoria i gestió de les federacions a les quals pertanyen, corresponents als respectius catàlegs de serveis que solen oferir; així com entitats que han recorregut a serveis d'assessoria de cooperatives vinculades a l'àmbit de l'economia social i solidària, destacant-ne la proximitat a les necessitats i problemàtiques del teixit associatiu.



Les entitats bancàries

Les entitats bancàries ofereixen diversos serveis que resulten d'utilitat a la majoria d'entitats participants. Més enllà de la custòdia dels diners i la comoditat en la comptabilitat, faciliten el cobrament de quotes així com la realització de transaccions. La majoria d'associacions participants expressen disconformitat amb la tipologia de serveis i condicions que presenten les entitats bancàries, ja que es considera que no donen resposta a les necessitats i el funcionament de les entitats.

Des del teixit associatiu **es considera que les entitats bancàries no disposen de productes de gestió financera que s'ajustin a les característiques i necessitats de les entitats**. Consideren, sobretot les entitats amb un volum més petit de pressupost i d'activitat, que les despeses de manteniment dels comptes bancaris són molt elevades, i que es presenten moltes dificultats per a la realització d'operacions.

Una de les principals dificultats en aquest àmbit és la doble signatura requerida per fer determinades operacions, fet que les associacions participants experimenten més com un inconvenient que com una facilitat (especialment per aquelles entitats que no estan familiaritzades amb la banca electrònica). Cal assenyalar, però, que la doble signatura no és un requisit de les entitats bancàries, sinó un mecanisme de control de la gestió econòmica de les entitats que aquestes poden escollir introduir en els seus estatuts. En aquest sentit cal assenyalar una problemàtica de fons que travessa moltes entitats, i és l'adopció de models estatutaris (com, per exemple, els que proveeixen algunes administracions públiques com a referència), en els quals és present la doble signatura. Així, el desconeixement en l'elaboració de documents fonamentals per a l'entitat (com els estatuts o el reglament de règim intern), i les dificultats associades, condueixen les entitats a adoptar models organitzatius que en alguns casos no responen a les seves necessitats i que les constreixen en alguns àmbits, com ara l'econòmic. Un exemple que assenyalen les associacions participants són les dificultats associades a la lentitud de l'actualització dels estatuts per tal de renovar les juntes, i posteriorment l'actualització d'aquestes dades a l'entitat bancària en la qual tenen el servei contractat.

«No tienen ni idea, ninguna entidad [bancària], de la temàtica asociacionista.»

Entrevista grupal 3

«Ho hem intentat, parlar amb ells, moltes vegades, i bueno... Ens diuen que no, que si ens en volem anar, que nos vayamos. Total, per tenir un compte que tenim 2 o 3.000 euros allà, tampoc els ve d'aquí, no?»

Entrevista grupal 3

«Cada cop que anàvem a un banc a demanar condicions ens deien que les entitats no estem contemplades, no hi ha cap producte específic i tenim unes comissions que no s'adeqüen als diners que movem.»

Entrevista grupal 5

«Amb les obres de les oficines cada cop donen menys diners en efectius i les dos signatures que necessitem, doncs no tenim la liquiditat que voldríem i les transferències només les podem fer des de el compte de l'associació i suposa una despesa per tenir-la. Hem de fer un canvi de junta cada any, renovant a la gent i les caixes no entenen aquests funcionaments».

Entrevista grupal 4

«El fet de canviar d'economistes cada dos anys ens fa que la gestions amb el banc siguin terribles. Jo encara estic rebent les notificacions del banc perquè cliqui a acceptar quan ja no estic a [l'entitat] des de fa anys, perquè no s'ha pogut realitzar el canvi de nom; i com que necessitem doble firma, m'estan trucant cada dos per tres perquè jo cliqui 'acceptar'. (...) És el malson etern».

Entrevista grupal 6

Algunes de les associacions participants en les diferents entrevistes grupals generen estratègies per **desvincular-se de la banca**, algunes per qüestions més ideològiques, altres per qüestions tècniques i/o de practicitat. Aquestes entitats, però, **expressen altres problemes**, com per exemple la realització de transferències i pagaments, que realitzen des de comptes personals; la custòdia dels ingressos generats en activitats, el moviment de diners en efectiu o el cobrament de quotes en efectiu, que solen arribar amb retard.

«Nosaltres el que fem és que, quan tenim metàl·lic, no l'ingressem. El posem sota la rajola. Aleshores bé, és una solució que potser no és el que és. Però tenim La Caixa i el que li diem La Caixeta, que és aquest metàl·lic que tenim doncs perquè algú a vegades paga el taller en metàl·lic, bueno.»

Entrevista grupal 3

«El fet de no tenir un número de compte propi fa que les persones responsables d'economia hagin de gestionar tots els diners de canvis, o de despeses, directament fent ús dels seus propis comptes personals, i això jo crec que dificulta bastant la vida activa econòmica i de l'entitat, i també la gestió econòmica del col·lectiu, i responsabilitzar tota la gestió econòmica als números de compte personals.»

Entrevista grupal 6

Una de les associacions participants indica haver entomat el debat sobre el pas cap a la **banca ètica**, però finalment hi ha renunciat degut a les comissions vinculades a les transferències de les quotes. La banca ètica consisteix en la incorporació de l'ètica en el conjunt d'operacions d'inversió i/o finançament de l'entitat (per exemple, incorporant-hi criteris de justícia social, sostenibilitat, foment del desenvolupament, etc.). Tal com narra l'informe sobre l'**Ús de les finances ètiques en les entitats del Tercer Sector (2019)** els estalviadors –persones o entitats–, exerceixen el seu dret a saber on s'inverteixen els seus estalvis i per tant les entitats financeres deixen de finançar activitats èticament reprovables i inverteixen només en projectes amb contingut social i mediambiental, i a la vegada faciliten l'accés al crèdit a col·lectius que tradicionalment n'han estat exclosos. En aquest cas en particular, actualment la majoria de persones sòcies formen part del mateix banc que l'associació, de manera que no hi ha co-

missions en les transferències, i el pas de la base social a la banca ètica és un fet que no consideren possible actualment.

«El fet de que siguem tant fluids... ens plantejem sempre el fet de que volem ser banca ètica, i ens volem passar a banca ètica, però si ja tenim mil complicacions amb les gestions amb una banca que no ens agrada, totes les consideracions que hem tingut de banca ètica encara ens porta més problemes. És un objectiu que volem assolir, però encara ho veiem lluny.»

Entrevista grupal 6

Les dificultats que experimenta aquesta associació no són específiques o un cas *sui generis*, i altres entitats participants en els grups també indiquen en altres moments de la seva trajectòria haver renunciat a fer el pas cap a la banca ètica ateses les dificultats operatives que els comportava. Aquestes dades coincideixen amb aquelles presentades per l'Observatori del Tercer sector (2019), les quals indiquen que els tres elements prioritaris que plantegen les organitzacions no lucratives per escollir una entitat bancària són l'agilitat operativa, la possibilitat d'operar per internet i l'atenció al client. Elements com ara els principis ètics, la credibilitat o la transparència queden subordinades al fet que la gestió bancària resulti el màxim d'operativa possible per a l'entitat.



3.4 | Els reptes en l'organització interna i la gestió de l'economia

En termes generals, les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros **experimenten dificultats amb l'organització interna de la gestió econòmica**. La gestió dels diferents àmbits que formen part de l'economia de les entitats és percebuda en termes generals com a difícil, especialment pel que fa als requeriments que es relacionen amb els tràmits de l'Administració pública (declaracions, contractacions, justificacions, etc.). Les associacions participants consideren que aquestes dificultats condicionen l'obtenció de recursos en diferents fonts de finançament, especialment les públiques o les privades, atesa l'exigència que comporten alguns dels processos i gestions associats en termes organitzatius.

«Jo diria també de fer més eficients els processos. Abans parlàvem d'aquesta gran burocratització de l'Administració, que segurament en alguna part haurem de viure sempre, probablement és millorable i lluitem perquè ho sigui, però també em refereixo a nivell intern. Millorar i fer més eficients els diferents processos de l'entitat.»

Entrevista grupal 1, grup de contrast (+ 25.000€)

A continuació s'exposen de manera fragmentada diversos dels àmbits, processos i tasques en els quals les entitats participants experimenten dificultats, i/o que se'ls presenten com a **reptes interns**, és a dir que tenen a veure amb el funcionament i l'organització de la mateixa entitat.

A | En relació amb els aspectes d'organització, s'assenyalen **les dificultats en el relleu de responsabilitats**, vinculades a la fluctuació de la base social i dels càrrecs, **la manca d'eines organitzatives** i la sobrecàrrega de feina per a determinades figures. Així, s'emfatitza la importància de distribuir les càrregues i les responsabilitats associades a la gestió econòmica. Per això, diverses entitats assumeixen que han de reforçar l'estructura organitzativa de l'economia de l'entitat i sistematitzar-ne la gestió.

«Perquè l'economia [de l'entitat] no depengui de la voluntat de la persona que està al càrrec, o del coneixement de la persona que està al càrrec, perquè, si no, fluctua molt, i hi ha anys que va súper bé, i anys que et fots una patada perquè la persona potser no dona l'abast.»

Entrevista grupal 6

Assegurar un relleu de qualitat i gradual a les figures encarregades de la tresoreria, que garanteixi no només la transmissió de coneixements, sinó també dels sabers pràctics i l'expertesa en la relació amb l'Administració pública (àmbit subvencional, tributari, etc.), així com el traspàs de contactes (per exemple, la relació amb els i les tècnics referents) es percep com quelcom rellevant. Aquesta tasca és especialment important en aquelles entitats que tenen una base social més fluctuant, o que no aconsegueixen generar estabilitat en els càrrecs de tresoreria. Alhora, es valora reforçar la transparència de les entitats mitjançant l'ús de les memòries i els webs.

B | Pel que fa al relleu, el traspàs de sabers i coneixements, així com de la informació, diverses entitats destaquen la **importància de les memòries econòmiques i l'ús dels registres sistematitzats**, perquè puguin ser objecte de consulta en el futur (tràmits realitzats, dificultats superades, contactes, aprenentatges adquirits, etc.), i que a vegades és una tasca que deixen a banda en detriment d'altres tasques més immediates. Aquest tipus d'exercicis són percebuts com a **maneres de millorar la transparència de l'entitat vers la base social i l'entorn, així com una forma d'avançar cap a una planificació estratègica de l'economia de l'entitat**.

«No és que amaguem res, però sí posar-ho molt més fàcil pels socis i sòcies i per tothom. I per nosaltres també. I perquè tenir aquesta infraestructura econòmica a llarg termini, o aquesta visió econòmica més general, més enllà de la feina del dia a dia, ens ajudarà molt a ser conscients del que tenim, del que no tenim, del que necessitem... i sobretot ara en aquest moment d'emergència i de canvis bèsties, doncs ens ajudarà molt a replanificar, o a repensar, o a idear coses noves, o a estar més tranquils, no ho sé.»

Entrevista grupal 6

C | D'altra banda, una altra de les grans dificultats té a veure amb la contractació de professionals, talleristes, formadors/es, etc. Les entitats que realitzen aquest tipus de contractacions, es troben amb la presència de diferents "règims" de contractació o de vinculació d'aquest perfil professional que forma part d'activitats i actes. Les dificultats experimentades passen en bona mesura per la incorporació de les demandes i/o necessitats dels i de les professionals en termes de règims de contractació segons les circumstàncies específiques, tant pel que fa a l'aplicació d'aquests règims (com cal fer un contracte, una alta o una baixa, quins són els processos administratius associats, etc.), com pel que fa a l'encaix dels diferents règims amb les necessitats de l'entitat (què es factura i què no, quins són els límits per "treballar en negre", freqüència dels pagaments en relació amb els ingressos, etc.). Una de les grans dificultats que experimenten al respecte, doncs, és procurar que aquestes persones puguin facturar, no només per una qüestió de dignificació de feines i de professionals, sinó per evitar riscos i problemàtiques a les entitats en termes fiscals.



"Movem quantitats relativament petites en comparació a entitats molt més grans, però fem contractació de grups. (...) Molts cops et trobes amb grups que et diuen 'el meu bolo val 150 euros, com t'ho facturo? Però en el nostre cas, potser són les despeses més grans que tenim en aquell acte, que ens ajuden a justificar una subvenció. Si no hi ha aquesta factura, no podem justificar aquesta subvenció, però si no la justifiquem ens quedem sense... I genera unes situacions una mica complicades de gestionar, pel simple fet de dir 'com faig facturar aquest que, pobre, fer-li facturar una cosa tant petita li és un marrón', però per altra banda a tu et fa falta sí o sí, perquè, si no, no pots justificar aquests diners."

Entrevista grupal 6

E | Una altra dificultat que experimenten les entitats en la gestió quotidiana de la seva economia té a veure amb tot allò relacionat amb la declaració d'impostos.



"És una dificultat molt gran perquè a vegades tens gent que està cobrant l'atur però li interessa fer un taller a la setmana; o no està cobrant l'atur però no està donat d'alta d'autònoms; la gent no sap com ha de fer factures; la gent no sap per què ha de retenir un IRPF; el tema de l'IVA és algo que... fem les factures sense IVA, perquè és formació, però en realitat és formació no reglada, no sabem si algun dia algú... Bueno, i és un patir horrorós, horrible. Els talleristes, cada mes que han de fer una factura, o cada trimestre si les fan per trimestres, tenen dubtes, i és com... Pot fer 4 anys que ve un tallerista a una activitat, però cada factura és una mena de drama. És algo molt complicat el fet que la gent no sap del cert si pot facturar un mínim o no sense ser autònom, aquesta 'alegalitat o marc estrany', de que no em donaré d'alta 300 euros al mes si n'estic facturant 250, doncs és algo que ens complica, i a vegades diria 'a la merda, no fem activitats, perquè això...'"

Entrevista grupal 6



"Jo quan vaig aterrar nova a economia, una mica el tema dels impostos; que em va superar una mica el tema d'haver de presentar tants models. Vull dir que ets una entitat i tens un volum de gestió legal, econòmicament parlant, molt gran. I impressiona una mica"

Entrevista grupal 6

D | Altres associacions consideren que la presentació de factures per a la justificació de subvencions d'importos reduïts limiten la contractació de talleristes, artistes, etc.

F | Per tots aquests motius, i en relació amb les dificultats i reptes recollits, entre les entitats participants s'aprecia la **necessitat de reforçar la formació de les associacions catalanes en l'àmbit de la gestió econòmica**, fet que valoren molt positivament quan l'han rebut per part d'agents diversos com ara les administracions públiques, les federacions, altres entitats o empreses de gestoria i assessoria. Les necessitats formatives (no sols en l'àmbit econòmic) és un problema estès entre les entitats no lucratives catalanes, com indiquen Fajardo i Pineda (**Fundació Pere Tarrés, 2019**)⁶ en identificar una absència generalitzada de plans de formació en el marc tercer sector social; i són les dificultats en el finançament i les dificultats de trobar una formació adequada els principals impediments.

⁶ Les dades presentades en aquest informe són una síntesi de la tesi doctoral elaborada per la Dra. Sonia Fajardo, sota la direcció de la Dra. Pilar Pineda: *La formació en las organizaciones del tercer sector social: estado actual y retos* (Fajardo Martínez & Pineda Herrero, 2019) a la Universitat Autònoma de Barcelona.



Les associacions participants també presenten algunes dificultats i reptes pel que fa a la **relació amb agents externs** vinculats bé a la gestió de l'economia o bé al seu finançament.

A | Un d'aquests reptes és la **relació amb les entitats bancàries**. Es considera necessari **treballar des del teixit associatiu perquè les entitats bancàries ajustin els seus productes a les característiques i necessitats de les associacions** amb un pressupost inferior als 15.000 euros –és a dir, de la majoria d'associacions–, així com que facilitin les gestions i les tramitacions bancàries del teixit associatiu.

B | També es planteja com a repte la **necessitat de generar espais, mecanismes o serveis** des de l'Administració pública, **per tal de poder donar suport i acompanyament a les associacions en la gestió quotidiana de l'entitat i la seva economia**, així com en temes de fiscalitat i de transparència. Un servei similar al que fan algunes entitats obtenen mitjançant la contractació d'una gestoria, per exemple, un agent que unes quantes de les organitzacions participants consideren fonamental per a l'entitat un cop aquesta comença a assumir un volum destacable de feina i de moviments econòmics. També es considera oportú que l'Administració pugui disposar de serveis que facin de "facilitadors" a les tasques de les entitats.

«Tot això que ens falta... vull dir, estem perduts. Ens falta algú doncs que t'agafi una mica de la maneta, un gestor, i que et digui o que t'ajudi en aquest camí. Els gestors valen diners. Llavors, lo guai és que [projectes cooperatius, associatius, amb finançament públic] tu t'acullis a aquests programes i estàs acompanyat i no et costa diners. Això seria lo ideal. Sé que l'Ajuntament fa formacions, per exemple, quan es va aplicar la llei d'impost de societats. Però no sé si hi ha un acompanyament més enllà de les formacions. No sé quins aparells... i ja no parlo de l'Administració, sinó del teixit associatiu, podríem dissenyar, o podríem reivindicar, per fer nosaltres aquests acompanyaments, posant en comú doncs coneixements col·lectius que ja tinguem, i es pot fer en aquest sentit.»

Entrevista grupal 6

«Més que suport econòmic, que també, i que hi és a través de subvencions, i que podríem accedir-hi segurament, si volguéssim; potser sí que un suport per part de l'Administració a nivell d'acompanyament, perquè sí que crec que som entitats que hi ha un volum de feina molt bèstia, que a vegades et sents superat per algunes coses, que a vegades t'agradaria... Per exemple, els números que us he explicat aquí són públics, no? Però no els tenim penjats a la web. Doncs seria molt guai poder tenir una fiscalització molt més clara i no sé si un acompanyament, o un suport en aquest sentit, seria molt d'agrair. Nosaltres per exemple treballem amb una gestoria, que ens val una pasta cada mes (...) per presentar impostos, per tot, però alhora també és un acompanyament que ens és imprescindible per entendre algunes coses. No sé, ja no et dic que ens diguin què hem de fer, però com a facilitadors, i com a generadors d'això, crec que estaria bé.»

Entrevista grupal 6

C | Algunes de les entitats participants assenyalen que **aquest tipus d'actuacions també poden sorgir del mateix teixit associatiu**, que doni resposta a les dificultats amb què es troben, i que dissenyi i desenvolupi els mecanismes per tal de fer-hi front; però que això també implica dosis molt grans de feina i d'organització que potser no es poden assumir. Una bona pràctica detectada és la que duen a terme algunes entitats no lucratives, més grans i amb més estructura –econòmica, tècnica–, i que desenvolupen una tasca de suport al moviment d'entitats sense ànim de lucre. Destaquen també que el paper de l'Administració en termes de suport al moviment associatiu podria passar per donar suport econòmic a les entitats que es dediquen a donar suport a altres entitats no lucratives; una mena de "descentralització" del suport a les entitats.

«Si no, també ho podem organitzar entre nosaltres eh? Però també són hores de fer això, i també és un desgast que a vegades no hi caiem, no podem fer, perquè simplement no tenim més hores, més mans ni més recursos humans per fer-ho. Però sí que crec en la part d'acompanyament, o de suport. Per exemple ara vam tenir una sessió amb [una cooperativa] per un tema de millorar la gestió, que ens va servir molt. I va ser una sessió gratuïta, d'acompanyament, que ens van oferir [des de la cooperativa], que és un projecte [aquesta cooperativa] que rep finançament públic; vull dir que ja anem trobant eines i espais. Però la reunió que vam fer l'altre dia ens va aportar molt, ens va servir de molt, i crec que ens ajuda. Exemples com aquest crec que són importants.»

Entrevista grupal 6

«Crec que estaria molt bé que hi hagués una xarxa autònoma, independent, la qual fos una espècie de coordinadora d'entitats, de tot tipus d'entitats, i que pogués haver-hi un suport, com per exemple tenir una gestoria única i exclusiva per fer tots els temes de gestió (...). Estaria molt bé que existís una espècie de xarxa en la qual t'ajudés en tot el tràmit de treballar amb l'Administració. Inclús hi podria haver una persona que fos l'encarregada de connectar-te amb qualsevol punt de Reus. Però això acaba sent una altra despesa addicional, i potser lo interessant és que fos la ciutat la que digués 'mira, et poso un tècnic només per treballar amb totes les entitats'; i llavors podries crear una espècie de (...) de poder contactar amb un gestor, contacte amb una persona que et faci d'enllaç amb l'Administració, que t'avisí quan hi han subvencions... Que siguin ells qui et puguin avisar a tu: 'escolta, cultura ara farà subvencions per qui vulgui promocionar qualsevol tema cultural', o 'joventut ara mateix està plantejant-se invertir 5.000 euros en les entitats de Reus', i dir-ho a totes les entitats: 'ei, per tots vosos, aquí hi ha les bases'. Tot això no hi és. Això es considera especialment necessari per a entitats petites i amb pocs recursos, no per a entitats grans, amb gran nombre de quotes, amb subvencions grans, etc.»

Entrevista grupal 9

D | Vinculat a la facilitació de les tasques de “gestoria, gestió i hisenda” de les associacions de base catalanes, es planteja el repte de generar relacions i aliances amb agents del sector privat i el teixit associatiu, avançant cap a formes de col·laboració similars als professionals compartits; reduint el cost de la contractació del servei:

«Hi ha gestories que potser els interessa poder acollir totes aquestes entitats [del municipi].»

Entrevista grupal 9



4

Les fonds i les formes de finançament



Un altre dels elements distintius i característics de les associacions de base que constitueixen el nostre objecte d'estudi són les fonts i els agents respecte als quals obtenen recursos. **El finançament** de les associacions catalanes **acostuma a ser híbrid**, ja que aquestes disposen de **diverses fonts de finançament, de les quals obtenen ingressos i recursos**, tot i que en **diferent proporció**.

Per **recursos** entenem aquells mitjans —si guin monetaris o béns— utilitzats per les entitats per tal d'aconseguir un objectiu i/o donar resposta a u a necessitat.

Els **ingressos** són entesos com a flux monetari que arriba a l'entitat, provinent d'alguna font o agent.

El **finançament** de les entitats, en termes generals, és l'acció d'aconseguir recursos i mitjans de pagament.

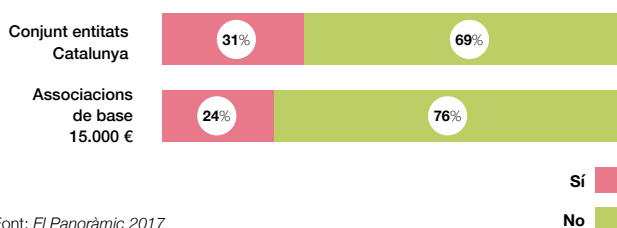
Els **recursos** dels quals disposen les associacions **es classifiquen alhora en dos tipus diferents: monetaris i en espècie**.

Per recursos monetaris cal entendre aquell tipus de recursos en **forma de diner**.

Els recursos en espècie són aquells **recursos no dineraris** que l'entitat disposa i/o obté, i que poden concretar en **múltiples formes**, ja sigui a través del treball i el temps de les persones, serveis, descomptes, béns materials, béns immobles, etc.

Segons les dades d'*El Panoràmic 2017*, **el 31 % de les entitats no lucratives de Catalunya rep aportacions en espècie**, una xifra que minva fins al **24 % en les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros**.

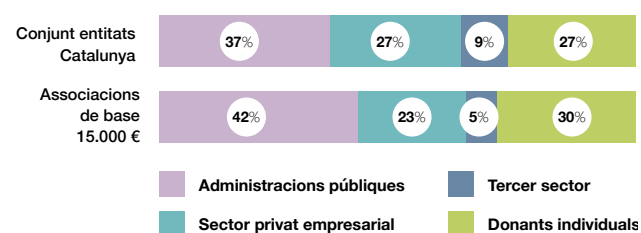
Gràfic 1. Aportacions en espècie de les entitats no lucratives de Catalunya, dades segmentades.



Font: *El Panoràmic 2017*

En l'anàlisi de la procedència d'aquests recursos s'observen lleugeres diferències entre el conjunt d'entitats no lucratives i aquelles que formen part de l'univers d'estudi d'aquesta recerca: les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Entre aquestes últimes s'identifica, segons les dades, un protagonisme més gran de l'Administració pública i de les donacions individuals, tot i que la diferència entre els percentatges no és superior al 5 % en cap de les fonts.

Gràfic 2. Procedència de les aportacions en espècie de les entitats no lucratives de Catalunya, dades segmentades.



Font: *El Panoràmic 2017*

Les dades presentades a partir de la revisió de la matriu de 2017 contrasten amb el que hem pogut analitzar en els grups focals. En aquests es pot apreciar com **els recursos en espècie són un tipus d'aportacions altament esteses entre el teixit associatiu**, especialment entre les associacions de base amb un **pressupost inferior als 15.000 euros anuals**, i que les aportacions en espècie tenen un paper i un pes fonamental en la seva economia. El contrast identificat ens ha permès visibilitzar i treballar un àmbit respecte al qual els estudis quantitius realitzats fins al moment en el marc d'*El Panoràmic* presenten algunes limitacions, i que amb l'estudi qualitatiu hem pogut superar mitjançant una invitació a la reflexió a propòsit d'aquest tipus de recursos. Així doncs, cal destacar la importància d'aquesta aportació en el marc dels estudis sobre el teixit associatiu català.

D'una banda, trobem **associacions que manifesten la importància dels recursos en espècie que obtenen, sense els quals no podrien realitzar la seva activitat ni donar resposta als objectius missionals**. Els recursos en espècie que tenen un pes tan fonamental per a l'entitat solen prendre la forma d'espais cedits per l'Administració pública local o per altres entitats del seu entorn, l'adquisició o lloguer dels quals resultaria insostenible per a l'entitat. De totes maneres, el paper dels recursos en espècie en la supervivència de les entitats no sempre té a veure amb un recurs central com un espai, sinó que en diverses ocasions respon a **una àmplia xarxa de donacions, cessions, intercanvis, acords, etc., entre diferents agents de l'entorn de les entitats, que en el seu conjunt fan possible el funcionament del teixit associatiu per mitjans no monetaris**. D'altra banda, els recursos en espècie no només redueixen

xen despeses a les entitats, sinó que també faciliten la generació d'ingressos, especialment en aquelles activitats que les entitats poden monetitzar d'alguna manera (mitjançant *ticketing*, venda de marxandatge o de béns alimentaris, sorteigs, concursos, etc.). De fet, en comparació amb el grup de contrast integrat per entitats amb un pressupost superior als 25.000 euros anuals, s'aprecia sensiblement més protagonisme i més dependència dels recursos en espècie entre les associacions amb un pressupost inferior a 15.000 euros que no pas entre les associacions amb un pressupost superior, fet que evidencia certes contradiccions amb les aproximacions quantitatives a l'àmbit econòmic realitzades fins al moment en la recerca d'*El Panoràmic*. **L'actualització de la mirada sobre els recursos en espècie des d'un punt de vista qualitatiu suposa l'obertura d'un conjunt d'oportunitats en futures recerques per aprofundir en aquella dimensió no monetària de l'economia de les entitats no lucratives de Catalunya**, així com explorar la xarxa d'agents, relacions i dinàmiques al seu entorn que possibiliten aquestes estructures econòmiques.

«Les aportacions en espècie són bàsiques, si no tinguéssim això, no existiríem o no podria existir la nostra acció»
Entrevista grupal 8

«Per part nostra sí, nosaltres vivim molt de les espècies. Si no, el moviment de calers que faríem seria espectacular»
Entrevista grupal 6

Les diferents tipologies de recursos i d'ingressos han estat classificats en tres grups a partir de la font de procedència: **obtinguts per via de mitjans i recursos propis de l'entitat, obtinguts mitjançant les fonts públiques i obtinguts a través de fonts i agents privats.**

Tipus de finançament associatiu segons fonts de procedència:

► El finançament de les associacions generat per via de mitjans i **recursos propis**: a través de la mateixa organització mitjançant la quota de l'associació i la realització d'activitats en les quals es capten fons.

► El finançament de les associacions obtingut mitjançant les **fonts públiques**: obtinguts a

través de processos subvencionals (de concurrència competitiva i no competitiva), contractes, licitacions, etc.; així com mitjançant acords i cessions.

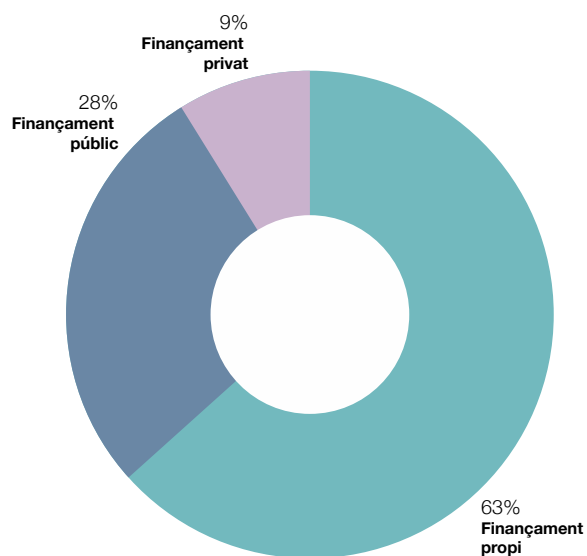
► El finançament de les associacions obtingut a través de **fonts i agents privats**: aquells obtinguts a través d'un ampli ventall d'agents, com ara el sector empresarial, el teixit associatiu, organitzacions de segon nivell o superiors, donacions individuals, etc.; ja sigui en forma de col·laboració, donació, cessió, préstec, descompte, intercanvi, etc.

La majoria d'entitats participants sol presentar una **font principal o majoritària d'ingressos** respecte a les altres, que en alguns casos representa la totalitat dels ingressos *monetaris*, mentre que en altres en representa el percentatge més gran. Són diversos els condicionants que permeten comprendre la distribució d'aquestes fonts en els diferents tipus d'entitats, i principalment tenen a veure amb dos factors: el tipus d'activitat que es realitza i l'àmbit d'actuació.

Les dades d'El Panoràmic 2017 mostren que la principal font de finançament de les entitats catalanes és, en termes generals, l'ús de mitjans i recursos propis (63%), suficients per donar cobertura a les despeses associades a l'activitat. Aquests recursos solen provenir en forma d'ingressos mitjançant les quotes de pertinença a l'entitat, així com la monetització de les activitats que realitzen. En els grups focals s'ha identificat que **els agents privats** (teixit empresarial local, entitats del tercer sector, federacions i altres agents) també **juguen un paper important** en la provisió de finançament i recursos, **tot i que és més reduït en termes monetaris (9%)** i més gran en aportacions en espècie. Pel que fa als recursos obtinguts de fonts públiques, són moltes les entitats que els intenten incorporar en la seva economia, i hi ha casos que representen una petita aportació per a una activitat o un projecte específic, davant d'altres de minoritaris en els quals les aportacions públiques representen la part més gran que reben. En termes generals, i segons les dades de 2017, **el finançament públic representa el 28% del finançament de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros.**



Gràfic 3. Fonts de finançament de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros.

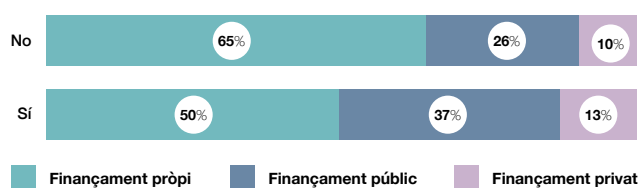


Font: El Panoràmic 2017

De fet, en el grup integrat per associacions amb un pressupost superior als 25.000 euros, s'ha pogut contrastar que s'accedeix a més recursos mitjançant fonts públiques, a mesura que augmenta el pressupost de l'entitat i es pot contractar personal remunerat, o alliberar persones perquè es responsabilitzin de la tramitació subvencional. Amb la finalitat de donar suport quantitativament als elements de contrast detectats, si recorrem a les dades d'*El Panoràmic 2017*, es pot observar com el percentatge de finançament públic i privat augmenta a mesura que augmenta el nivell d'ingressos de les entitats no lucratives.

El mateix succeeix si observem la relació entre la distribució de les fonts de finançament segons la presència o no de personal remunerat: el fet de disposar de persones treballant a l'entitat es presenta com un element que es relaciona amb l'obtenció de finançament públic i, d'una manera molt més sensible, també de finançament privat. La majoria d'associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros no tenen els recursos per a (ni la necessitat de) contractar personal remunerat per a l'entitat; això ens ajuda a comprendre la diferència entre les dificultats expressades per aquestes entitats en l'obtenció de finançament públic i privat.

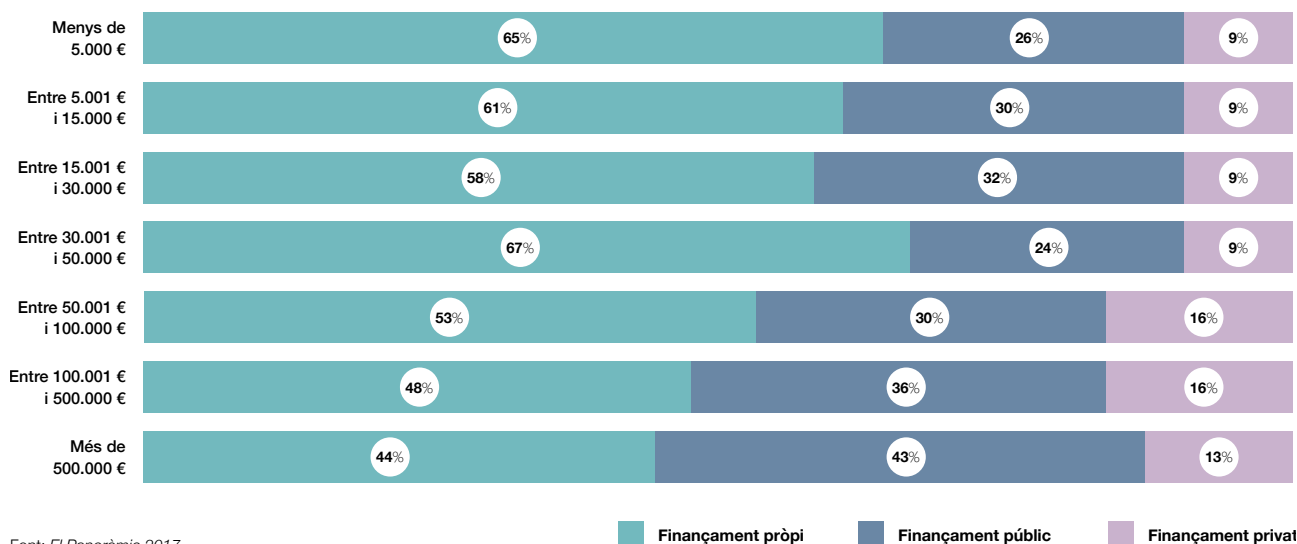
Gràfic 5. Distribució de les fonts de finançament de les entitats catalanes segons si disposen o no de personal remunerat.



Font: El Panoràmic 2017

D'altra banda, les associacions amb més base social i les associacions amb una trajectòria temporal més extensa disposen d'una autonomia econòmica més gran pel que fa als recursos propis, però també en l'accés a recursos provinents de fonts i agents públics i privats. Aquest fenomen sol respondre, segons el relat de les associacions participants, a l'arrelament de l'entitat al territori, la xarxa de contactes de què disposa i el nombre de persones de la base social que poden destinar temps i esforços a aquestes tasques. Succeeix de manera similar amb els recursos públics, i la capacitat de destinar esforços i temps a "perseguir-los". De fet, a

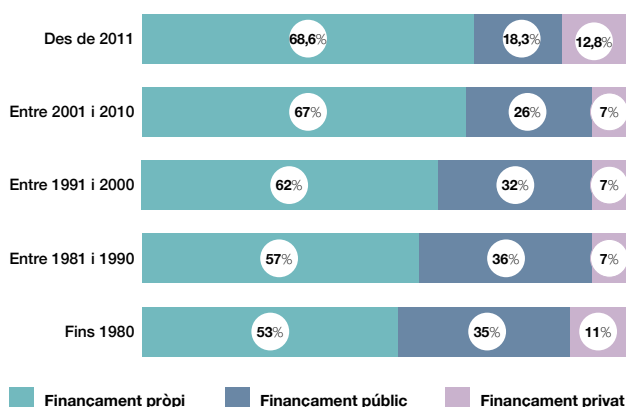
Gràfic 4. Distribució de les fonts de finançament de les entitats catalanes segons el nivell d'ingressos.



Font: El Panoràmic 2017

partir de les dades d'*El Panoràmic 2017* es pot deduir que **l'antiguitat de l'entitat és un element que ajuda a explicar les diferències en la procedència dels ingressos**. En concret, en el cas de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, s'observa que aquelles constituïdes abans de l'any 2000 disposen de més d'un 30 % de finançament provinent de fonts públiques, mentre que aquelles nascudes a partir de l'any 2001 en tenen menys d'un 20 %. Les diferències són especialment significatives entre aquelles nascudes anteriorment a l'any 1980 (35%) i aquelles constituïdes a partir de l'any 2011 (18,3%).

Gràfic 6. Distribució de les fonts de finançament de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros segons l'any de constitució de l'entitat.



Font: *El Panoràmic 2017*

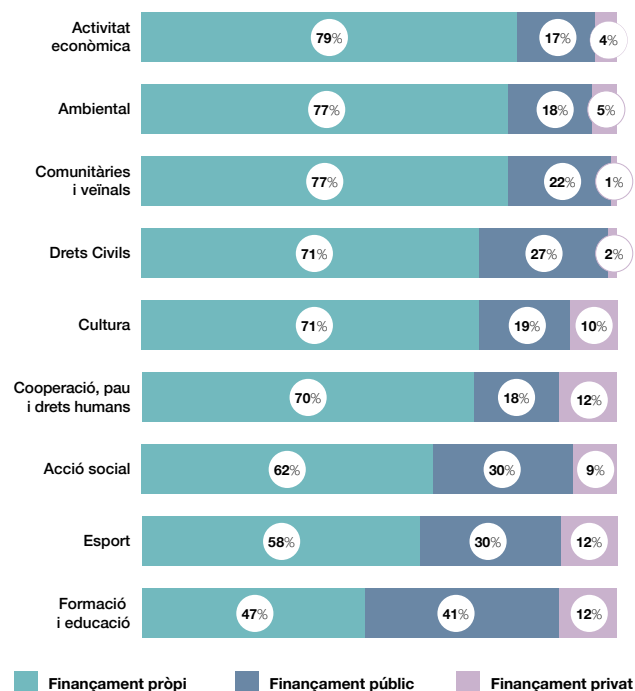
En aquest sentit és oportú comentar algunes de les anàlisis generades en l'informe *El Panoràmic 2018* a propòsit de la importància de la base social tant en termes quantitius (nombre de persones vinculades) com en termes qualitius (qualitat de la vinculació, sentiment de pertinença, grau d'activitat i de compromís, etc.) en el funcionament de l'entitat i en l'obtenció de recursos. Les persones que estan vinculades a l'entitat disposen d'una sèrie de recursos que l'associació pot capitalitzar en molts sentits: temps, coneixement i expertesa, material i béns que poden cedir, contactes i capital social, i un llarg etcètera, que moltes vegades es tradueix en l'obtenció de recursos (especialment de fons pròpies i privades). Així, en molts casos, l'antiguitat es tradueix en amplitud de base social, que facilita l'obtenció de finançament mitjançant recursos propis, per exemple a través de les quotes, les cessions i/o donacions de material, etc.

Pel que fa a la distribució de les fonts de finançament segons l'àmbit d'actuació, també és d'interès contrastar les dades obtingudes mitjançant l'explotació de la matriu d'*El Panoràmic 2017* amb el punt de vista de les federacions, que tendeixen a presentar una mirada experta i coneixedora del camp. Segons les organitzacions de segon nivell participants al grup de contrast, les entitats que es financen principalment amb

fons propis són les dels àmbits de l'acció social, l'associacionisme juvenil, l'educatiu, el cultural i veïnal. D'altra banda, aquelles que depenen de finançament públic pertanyen als àmbits de la cooperació, pau i drets humans i entitats ambientals. Tot i que en el cas de les entitats d'acció social, el finançament propi acostuma a tenir força debilitat a causa de les dificultats econòmiques de les persones associades i s'observa una tendència en què les fonts públiques tenen cada cop més pes en el pressupost anual. Assenyalen també que entre les entitats juvenils hi ha una gran dependència de subvencions pel que fa a projectes concrets encara que la principal font de recursos sigui pròpia.

Aquesta perspectiva presenta algunes diferències amb les dades d'*El Panoràmic 2017*, especialment pel que fa a les entitats d'educació i formació i d'acció social, que presenten uns dels percentatges més baixos de finançament propi, alhora que alguns dels percentatges més elevats de finançament públic, mentre que les entitats ambientals presenten un dels percentatges més elevats de finançament propi i alhora un dels percentatges més reduïts de finançament públic. Alhora es pot apreciar un protagonisme destacable del finançament públic entre les entitats esportives amb un pressupost inferior als 15.000 euros, així com un percentatge significatiu de finançament propi entre les entitats d'activitat econòmica, segurament atesos els recursos dels i de les integrants d'aquest tipus d'organitzacions: empresaris/àries, comerciants, etc.

Gràfic 7. Distribució de les fonts de finançament de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros segons l'àmbit principal d'actuació.

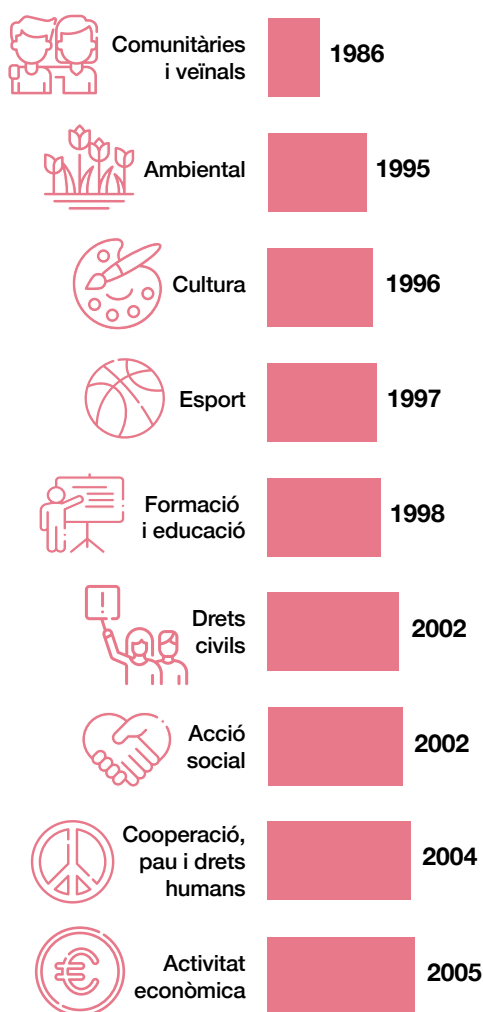


Font: *El Panoràmic 2017*



Per tal d'obtenir una mirada general dels factors que condicionen les diferents tipologies i formes d'obtenció d'ingressos de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, resulta oportú contrastar la relació que s'estableix entre l'antiguitat de les associacions i el seu àmbit d'actuació. Per tal d'observar la relació entre aquests dos factors, s'ha calculat la mitjana de l'any de constitució d'aquestes associacions segons el seu àmbit d'actuació (gràfic 8); una operació que, tot i reduccionista, ofereix algunes pistes sobre aquella tipologia d'entitats més antigues o de creació més recent. Tot i que algunes de les xifres són molt ajustades i les diferències que presenten són poc significatives, també es poden identificar contrastos destacables, com per exemple entre les entitats nascudes majoritàriament abans de l'any 2000 (comunitàries i veïnals, ambientals, culturals, esportives i de formació i educació) i les nascudes majoritàriament a partir del segle XXI (de drets civils, d'acció socials, de cooperació, pau i drets humans, i d'activitat econòmica). Destaca amb diferència l'antiguitat de les associacions comunitàries i veïnals.

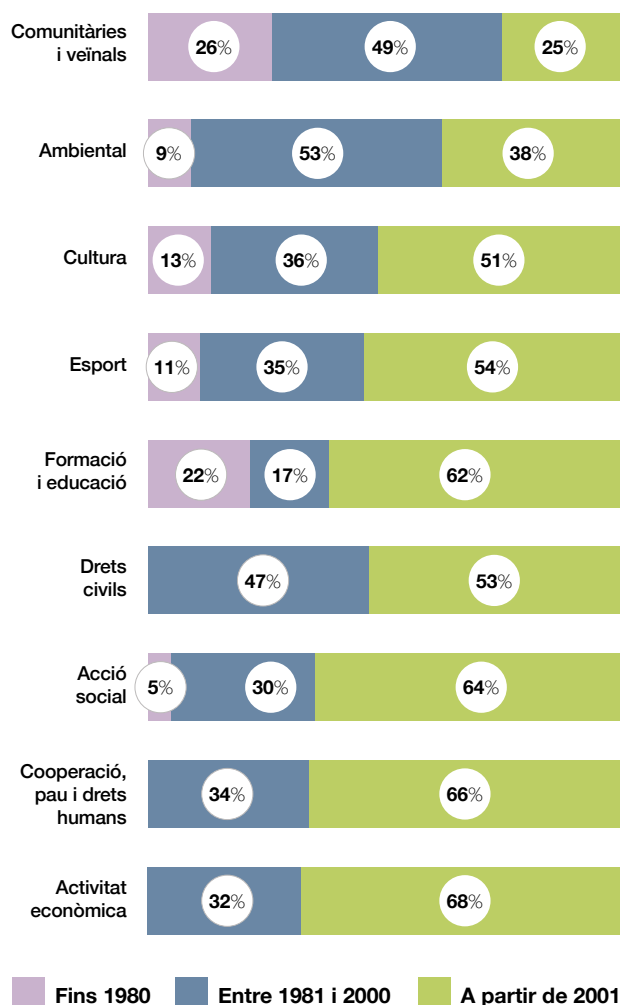
Gràfic 8. Any de constitució (mitjana) de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros segons àmbit d'actuació.



Font: El Panoràmic 2017

Si afinem una mica més la mirada, en el gràfic 9 es pot observar amb claredat la tendència de constitució que han presentat les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros en els diferents àmbits d'actuació. Així, coincidint amb el gràfic 8, veiem com quasi un 70 % de les entitats d'activitat econòmica són nascudes durant el segle XXI, igual que més del 65 % de l'àmbit de la cooperació, la pau i els drets humans. Tendències similars es poden observar amb les entitats d'acció social. D'altra banda, podem apreciar matisos dels àmbits d'actuació la mitjana de les quals se situa al mig de la distribució en el gràfic 8, com per exemple les entitats esportives (amb percentatges ajustats: 45 % anteriors a l'any 2000 i un 54 % posteriors), o les de formació i educació (amb més del 62 % d'associacions d'aquest àmbit nascudes a partir de l'any 2001). Tant les comunitàries i veïnals com les ambientals destaquen, amb més d'un 60 %, per haver nascut abans del canvi de segle, però les entitats culturals, que en el darrer gràfic ocupaven la tercera posició en termes d'antiguitat, presenten percentatges més aviat ajustats, amb el 49 % nascudes abans del 2000 i el 51 % nascudes després.

Gràfic 9. Any de constitució (mitjana) de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000€ segons àmbit d'actuació.



Font: El Panoràmic 2017

La utilitat d'aquestes dades rau principalment a poder posar en tensió algunes de les evidències presentades en tractar les dades de forma desagregada. D'una banda, observar la distribució de recursos a través del prisma de l'antiguitat ens permet apuntar a una tendència: a més antiguitat, més obtenció de finançament públic. En incorporar-hi la variable de l'àmbit d'actuació, però, aquesta perspectiva es distorsiona: si observem la distribució de les entitats, segons el seu àmbit d'actuació i pel seu any de constitució, podem observar com no necessàriament aquells tipus d'associacions més antigues són les que disposen de més recursos públics, sinó de més recursos propis, i viceversa. Aquest és el cas, per exemple, de les associacions de formació i educació, que presenten el percentatge més elevat de finançament públic (41 %), tot i que més del 60 % són nascudes al segle XXI. Succeeix de manera similar, tot i que menys pronunciada, en el cas de les associacions de l'àmbit de l'esport i de l'acció social. En el cas contrari, les entitats comunitàries i veïnals disposen d'un percentatge de finançament propi àmpliament protagonista (77 %) i alhora lideren l'antiguitat de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros.

L'evolució històrica de l'associacionisme català és plena de matisos i particularitats, qüestions que cal situar en el marc d'un context social i polític i tractar no només de manera quantitativa, sinó qualitativa. El teixit associatiu és una realitat social complexa, i la diversitat i heterogeneïtat observades en les dades presentades són un indicador que ens ha de permetre prevenir de realitzar generalitzacions i lectures totalitzadores, i prestant atenció a les diferents tendències i inèrcies històriques i institucionals de les associacions que componen aquest teixit, atenent sempre a les seves particularitats i a les qüestions contextuais.

Exposats alguns dels factors que condicionen la distribució de les diferents fonts de finançament de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros⁷, a continuació es presenta un capítol per a cada una d'aquestes fonts. A cada capítol s'aporta una mirada a la manera amb què les entitats catalanes obtenen el finançament, prestant especial atenció a les diferències entre els recursos monetaris i els recursos en espècie i les necessitats a les quals donen resposta; els esforços que dediquen a l'obtenció de finançament i les dificultats amb què es troben, així com els reptes que es presenten al teixit associatiu per a cada una d'aquestes fonts.



⁷ Tot i que la recerca estigui circumscrita a un univers molt específic (associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros), diversos dels elements exposats en les pàgines anteriors, així com en les pàgines que segueixen, presenten connexions amb la realitat d'altres tipus d'entitats no lucratives, amb diferents formes jurídiques, volum pressupostari, etc. Sense presentar inferències directes, es pot apreciar com algunes de les dificultats, pràctiques de gestió o models organitzatius ressonen amb elements que es van detectar tant a *El Panoràmic 2017* (quantitatiu) com a *El Panoràmic 2018* (qualitatiu), en els quals ambdues mostres no estaven segmentades ni per forma jurídica, ni per nivell d'entitat, ni per pressupost.





Els recursos propis en el finançament de les associacions catalanes



El finançament propi és la principal font d'ingressos de les associacions catalanes amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals, tot i que en termes generals, també és la font principal de finançament del conjunt de les entitats catalanes sense afany de lucre (60%), tal com mostren les dades d'*El Panoràmic 2017*.

Les associacions participants mostren **diverses maneres de generar ingressos a través de recursos propis**, com per exemple les quotes de participació en l'entitat o en activitats específiques, el cobrament de serveis, la venda de productes, les aportacions dels i de les associades, etc. La majoria d'entitats que sostenen l'economia a través dels ingressos propis solen fer ús dels diversos recursos dels quals disposen:

«Per la nostra part, nosaltres també ens autofinancem, el nostre ingrés principal és de les quotes mensuals (...). També de l'autogestió, com podria ser a partir de tallers, o de la promoció.»

Entrevista grupal 7

«La primera font d'ingressos és la quota dels socis, 15 euros l'any, una misèria, però som un associació petita i amb poques despeses, resulten el 45% dels nostres ingressos i per tant venen un 45 % de la quota de socis. (...) Però les samarretes, polseres etc. Ens han generat 1.500 euros aquest 2019.»

Entrevista grupal 4



5.1 | La generació de recursos monetaris

Els recursos monetaris de les associacions catalanes es divideixen principalment en tres tipus de recursos: els que l'entitat genera de manera ordinària mitjançant el cobrament de les quotes de pertinença a l'entitat, els ingressos generats a través de la realització d'activitats (quotes, entrades, venda de béns, etc.) i els ingressos obtinguts mitjançant altres tipus d'aportacions (com ara donacions, campanyes de mecenatge, etc.).

Les quotes

Les quotes són **les aportacions monetàries** que s'estableixen a les persones que formen part de l'entitat o a les que fan ús d'alguna activitat o servei de l'entitat. El tipus de quota i la seva quantia econòmica normalment s'integren en els estatuts de l'entitat, i, més enllà de la seva perspectiva econòmica, solen condicionar els drets de pertinença i de participació en l'associació. És per aquest motiu que cal distingir la quota d'altres tipus d'ingressos monetaris que obtenen les entitats, pel fet que l'aportació no té sols una dimensió econòmica, sinó també una dimensió vinculant.

El cobrament de les quotes de les persones associades és una de les principals fonts d'ingressos propis de les entitats; aquestes quotes prenen **més importància segons augmenta el nombre de persones associades**, tal com expressen algunes grans associacions participants, per a les quals el pes de les quotes en els ingressos és central.

«El nostre finançament més de la meitat és de quotes de sòcies de l'entitat.»

Entrevista grupal 5

Resulta interessant recuperar algunes de les aportacions de l'informe qualitatiu 2018 d'*El Panoràmic* centrat en la base social, en el qual es destaca que diverses de les entitats participants consideren **les persones associades inactives** com a **mecenes**; la seva aportació en termes econòmics resulta de vital importància per al sosteniment de l'entitat.

Entre les associacions amb poques persones associades, però, les quotes representen un ingrés més aviat poc rellevant, i hi ha casos en els quals **la quota es cobra en termes simbòlics**, amb la finalitat d'assegurar l'interès de la persona associada.

«Per part dels socis, tenim una quota simbòlica d'entrada de 10 euros; més que res perquè ens havíem trobat en alguna temporada que venia gent que realment no estava interessada.»

Entrevista grupal 9

Les associacions participants presenten **diferents formes en relació amb el cobrament de les quotes**, sigui en un sol pagament o de manera fragmentada, i algunes entitats estableixen **critèris de flexibilització del cost de la quota**, tenint en compte els condicionants socioeconòmics de la base social. En el cas de les federacions aquesta flexibilització es condiona a la grandària i/o el pressupost de les entitats de base.

En les sessions realitzades també s'identifiquen **associacions que no cobren quotes**, ja que aposten tant per la gratuïtat de la pertinença a l'entitat i la participació en els espais de presa de decisions com en la participació en els actes. En aquests casos es vehiculen altres fonts d'ingressos, siguin recursos propis o altres agents. A vegades, això es vincula **a motius de posicionament** i, segons les discussions generades, algunes de les associacions participants **consideren que la vinculació a l'entitat és un fet que no s'ha de valorar en termes monetaris**, sinó en termes d'implicació i esforç voluntari.

«Encara no tenim quota de sòcia, és una cosa que hem estat debatent i no ens posem d'acord si hem de posar una quota o no. Perquè d'una banda està bé, és una forma d'autofinçar-nos, però tampoc ens acaba d'agradar gaire, ens costa definir què significa ser sòcia.»

Entrevista grupal 5

«Tot és finançament propi però no tenim quotes de soci perquè vam decidir que la feina seria voluntària i que la implicació de les persones seria la seva feina, més que els seus diners.»

Entrevista grupal 5

En altres casos les associacions procuren **evitar les quotes** perquè treballen amb poblacions en **situacions de vulnerabilitat social**, com és el cas d'algunes associacions d'acció social i de drets civils, que expressen dificultats en generar ingressos propis a través de les quotes.

«Observem que les entitats petites tenen dificultats en el finançament a través de persones associades perquè aquestes persones tenen problemes econòmics.»

Entrevista grupal 2, grup de contrast (federacions)

«Totes les activitats que realitzem fins ara han estat gratuïtes, però clar, tota activitat té un cost material... Volem apropar-nos a tota aquella població de la societat que els manquen recursos per poder [pagar un servei], llavors clar, hem intentat que la quota sigui tant mínima i tant bàsica, perquè tothom pugui tenir accés a les activitats.»

Entrevista grupal 9

De nou, és d'interès recuperar l'informe d'*El Panoràmic 2018*, en el qual es pot apreciar els esforços de les entitats perquè les quotes no representin un desincentiu a la participació. La pertinença a una entitat, doncs, sovint està acompanyada d'incentius selectius positius, que operen com a element que fomenta l'associacionisme (en el sentit de vinculació a una entitat a través de la quota); aquest és un tret força estès en les entitats participants en la darrera edició. S'observa principalment l'oferta d'un accés prioritari i beneficiós a serveis i productes, tant per a persones a títol individual com per a entitats que es vinculen a organitzacions de segon nivell o superiors, especialment mitjançant descomptes i accés preferent: sortides, activitats formatives, transport, àpats, assegurances, assessorament, lloguer d'espais, etc.

La monetització d'activitats

Els ingressos generats mitjançant l'activitat de l'entitat també són destacats com a font de finançament per les associacions participants, i presenten una àmplia diversitat d'origen.

D'altra banda trobem les **quotes de les activitats** (cursos, formacions, tallers, exposicions, serveis, etc.). Aquest tipus d'ingressos solen presentar més importància en aquelles entitats que duen a terme múltiples activitats o una activitat continuada, tot i que no exclusivament.



«Nosaltres, casi totes les activitats que oferim són de franc i sobretot tenim la sort de tenir bons professionals amb perfils ambientalistes i hem ofert a l'ajuntament cursos que hauríem cobrat, fem xerrades gratis o taules rodones, però sempre hem cobrat els cursos.»

Entrevista grupal 4

A més a més, trobem els **ingressos generats en el marc de l'activitat**, principalment mitjançant la venda de productes alimentaris, marxandatge, i altres tipus de béns. Aquests ingressos són especialment **rellevants en les activitats extraordinàries**, com per exemple les que són multitudinàries, esdeveniments, trobades, festivitats, etc. Algunes de les associacions participants sostenen la seva economia principalment a través d'aquest tipus d'activitats, com és el cas de moltes associacions culturals que realitzen actes en dates assenyalades de la mateixa entitat, d'altres entitats, del territori (com per exemple les festes majors, el carnaval, fires d'entitats, etc.).

«Cada vegada que hi ha una petita festa, activitat... per poder sufragar una mica les despeses que tenim, fent com un berenar solidari amb una quota molt significativa per ajudar a pagar les despeses.»

Entrevista grupal 7

«Nosaltres som una entitat 100% autogestionada. Això vol dir que no rebem subvencions per part de les institucions, i tampoc diners o inversions per part d'entitats privades o empreses privades. Tots els nostres ingressos, i intentem que beneficis, arriben dels actes culturals que generem, principalment (...) de la Festa Major, tot i que els actes que fem durant l'any també ens serveixen una mica de pulmó. (...) Tot es genera bàsicament de les barres. Qualsevol cosa que generem, sempre hi ha una barra al costat que, per sort doncs, podem amortitzar les despeses.»

Entrevista grupal 6

Algunes de les associacions participants indiquen que a vegades generen ingressos extraordinaris en el marc de les activitats realitzades; siguin generats intencionalment o obtinguts fora de la previsió inicial. Aquests ingressos són utilitzats per a reforçar el sosteniment de l'economia de l'associació, o bé com a inversions, per adquirir progressivament elements que facilitin i/o millorin la realització de la seva activitat.

«[l'activitat extraordinària] també suposa un ingrés extra, i bueno, si aquell any hi ha [aquesta activitat], en lloc de llogar els jocs es poden comprar, o podem gastar-nos en [adquisicions] per la biblioteca, lo que sigui.»

Entrevista grupal 9

Les aportacions de les persones associades

La darrera font d'ingressos monetaris pròpia **són les aportacions dels i de les associades a l'entitat**, així com de **les persones voluntàries i les col·laboradores**.

És destacable el nombre d'associacions participants que han indicat haver **rebut ingressos de les persones vinculades** a l'entitat en un moment o altre de la seva trajectòria, sigui en clau d'aportació puntual o d'aportació retornable (préstec monetari sense interessos).

En alguns dels casos, aquests ingressos corresponen al **capital necessari** per a donar el tret de sortida a l'activitat de l'entitat, cobrint així les despeses inicials a les quals encara no s'ha pogut donar resposta mitjançant les quotes o les activitats: el lloguer i/o condicionament de la seu de l'entitat, material promocional i de difusió, material de treball, despeses associades a un acte, etc.

«Hem de tornar també tots aquests crèdits personals que socis i sòcies van aportar a interès 0 a l'inici del projecte. Aquests crèdits personals van servir per pagar les obres, unes obres que vam fer amb un paleta i tot de voluntaris; per tant el preu va ser reduït.»

Grup focal 6

En altres casos les associacions participants han indicat haver de recórrer al finançament de les persones membres de l'entitat per tal de **sufragar les despeses d'organització i gestió d'una activitat**, els ingressos de les quals normalment es generen en la mateixa activitat. Aquestes situacions es relacionen amb les tensions en la tresoreria de les entitats condicionades per la realització d'activitats econòmicament deficitàries o per les característiques de les formes de pagament de les administracions públiques en relació amb les subvencions a entitats.

«Llavors el que sí que hem fet [davant el deute] és... per exemple l'any passat, és que els membres de l'assemblea vam aportar (...) diners de la butxaca, a interès 0 òbviament, i vam poder pagar les despeses inicials i primàries per generar els actes (...) i després, a posteriori, va anar bé i els membres vam poder recuperar els diners que havíem aportat. (...) I en alguna ocasió, també, alguna entitat ens ha cedit diners.»

Entrevista grupal 6

Entre les **associacions de l'àmbit de l'activitat econòmica** (especialment les agrupacions de comerciants) que han participat en les sessions realitzades, destaquen **les aportacions monetàries de les persones associades**, especialment pel que fa a l'impuls d'activitats i projectes específics que requereixen un pressupost destacat.

«Este año organizamos un congreso (...) y no conseguimos ninguna subvención, por supuesto. Y todo el coste del congreso pues lo sacamos de nuestros bolsillos. Además de nuestras cuotas anuales, pues de nuestros bolsillos directamente.»

Entrevista grupal 3



5.2 | L'obtenció de recursos en espècie

Aportacions de material de la base social

Les entitats participants destaquen les aportacions de material realitzades per les **persones a títol individual**, sobretot **de la base social de l'associació**: persones associades, voluntàries, col·laboradores, anteriors associades o usuàries, etc. D'una banda es pot observar **la cessió de materials, eines i recursos** per a la realització d'activitats concretes, en moments puntuals o de forma ocasional (però no fixa) i, de l'altra, la **donació de béns** de forma permanent que poden ser útils a l'entitat i que la persona ja no utilitza. Les entitats donen una **segona vida i una utilitat als béns, de manera que es genera una economia circular**.

«Referent al materials, tenim un projecte que es diu la llista de bodes, que és un projecte de reutilització d'objectes que no se'ls hi dona ús. És a dir, donar-li una segona vida a objectes que podríem tenir al traster de casa.»

Entrevista grupal 7

«Sobretot a les jornades de manteniment, tothom que té un taladre, uns tornavisos, el que sigui, tothom aporta el que pot. Qui té pinzells els porta, qui té cubells, qui té de tot... Més de la gent que forma part del Casal, o que s'implica en una comissió, o ve aquell dia a fer aquella feina.»

Entrevista grupal 6

«També hi ha una cosa que són els nostres cotxes.»

Entrevista grupal 4

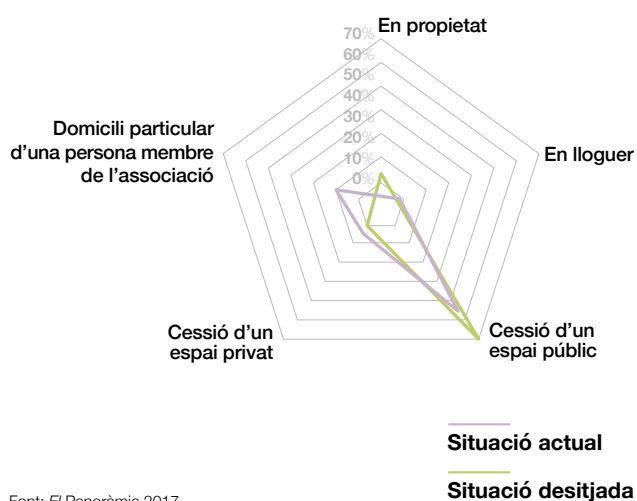
«Sobretot dels mateixos membres de l'entitat, en muntatges d'esdeveniments petits, era la cessió de material musical: amplificadors, bateries, alguns instruments, etc., propis dels mateixos membres de l'entitat. Montes l'acte i nosaltres mateixos posem el material, amb el risc que comporta.»

Entrevista grupal 6



En relació amb les donacions individuals resulta oportú indicar les singularitats de les **associacions d'activitat econòmica** (de comerciants, de foment d'un àmbit econòmic o un producte, de perfils professionals...), que solen utilitzar molts recursos de les persones associades, ja sigui en termes **d'espais** (locals), així com de **donacions tan monetàries com en espècie**, provinents de les empreses dels membres. Ara bé, l'ús dels espais particulars dels i de les sòcies no és una aportació exclusiva de les persones associades a entitats d'aquest àmbit, sinó que és un fet que s'esdevé en moltes associacions, principalment per fer reunions o per emmagatzemar-hi material, diners, etc. En aquest sentit, resulta interessant observar la situació en què es troben les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Si ens fixem en el gràfic 5 podem veure un clar protagonisme dels espais públics cedits com a tipus principal de seu, que representa gairebé el 60 % de les situacions actuals, així com un 70 % de les situacions desitjades. Ara bé, tornant al tema de les aportacions dels i de les membres de les entitats, el que és significatiu és la presència de més d'un 10 % d'associacions la seu de les quals s'ubica en el domicili particular d'una persona de l'associació.

Gràfic 10. Situació actual i situació desitjada del tipus d'espai de la seu de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros.



Font: El Panoràmic 2017



“Utilizar los despachos de nosotras para nuestras propias reuniones, para nuestros propios talleres, o para nuestras sesiones de mentoring. Pero es todo voluntario y por parte de aquella socia que tiene un espacio que puede dedicarlo.”

Entrevista grupal 3

La dedicació personal: temps, esforç i sabers

Moltes de les associacions participants destaquen com a aportació en espècie el temps i l'esforç que les persones associades dediquen a l'entitat, en la realització de l'ampli ventall de tasques necessàries per al seu funcionament: tasques organitzatives i de planificació, tasques de coordinació amb altres agents, tasques comunicatives, tasques econòmiques, tasques executives en el marc de la seva activitat, etc. De fet resulta significatiu que unes quantes entitats plantegin la vinculació de les persones associades no mitjançant l'aportació d'una quota, sinó mitjançant el temps i l'esforç.

El temps i l'esforç de les persones associades són difícils de quantificar i monetitzar, a diferència, per exemple, de la dedicació a tasques molt específiques i vinculades a àmbits d'expertesa que tenen el seu anvers en un servei que es pot contractar al mercat, com ara les tasques de gestió de l'economia, les tasques de disseny o les tasques d'informàtica. L'associacionisme no és una cosa que es pugui emmarcar en les lògiques de mercat, però sense un sistema sòlid d'indicadors qualitius, es fa difícil plantejar un abordatge de la importància o del valor⁸ de la tasca que realitzen les persones militants, associades, voluntàries i col·laboradores. En darrera instància, quantificar i monetitzar aquesta dedicació resulta un exercici reduccionista tot i que útil, en tant que el diner és una unitat comparativa de determinades formes de valor compartida i reconeixible. Això és el que intenten fer metodologies complexes com ara l'SROI (social return of the inversion), que tenen per finalitat mesurar el valor social (en termes comunitaris, ambientals, econòmics, etc.) d'una actuació, canvi, projecte, organització, etc., quantificant-lo i traduint-lo mitjançant operacions formals en una representació del valor que s'expressa en termes monetaris⁹ ([The Cabinet Office, 2012](#)).

En el marc de l'Estat espanyol trobem algunes propostes en aquesta línia, com és el cas d'Olabuénaga (2001), en presentar una aproximació al valor de les organitzacions no lucratives mitjançant la conversió de les hores “associatives i voluntàries” en “nombre de llocs de treball a jornada completa”. Segons les dades d'aquesta estimació, el treball remunerat del sector no lucratiu equivalia l'any 2001 al 4,1 %

⁸ En la present publicació hem evitat estendre'ns en desenvolupaments conceptuals i teòrics al voltant de les teories del valor. Per un aprofundiment a entorn de les diferents aproximacions al concepte de valor que s'han produït al llarg de l'evolució de disciplines com la sociologia, l'antropologia o l'economia política, consulteu l'obra de David Graeber (2001): *Toward an Anthropological Theory of Value. The false coin of our own dreams*. A propòsit de la idea de valor social, pot resultar d'interès consultar les propostes d'Eva Parga Dans i Pablo Alonso (2019) des de la sociologia i l'antropologia aplicada.

⁹ Aquest model, de fet, no sols pretén calcular el valor social d'accions o organitzacions, tal com s'ha exposat, sinó també el tipus d'impacte que generem a través seu, el grau de transformació generada, així com el valor d'aquest impacte.

de l'equivalent laboral espanyol, del qual el 2,19% corresponent al voluntariat. Aquestes dades són semblants a les que presenta l'estudi comparatiu de l'ocupació voluntària elaborat per la Universitat John Hopkins en diferents països del món, i adjudica una importància del voluntariat a Espanya del 2,3% en la seva traducció ocupacional; un percentatge inferior al d'altres països europeus com ara Holanda, França, Alemanya o Finlàndia.

Tot i no disposar de cap estudi que abordi el valor de l'associacionisme i el voluntariat a Catalunya, sí que disposem d'algunes aproximacions que ens permeten fer-nos càrrec de la seva destacable dimensió. L'**Informe de l'associacionisme i el voluntariat a Catalunya** (Generalitat de Catalunya, 2018), basant-se en l'*Enquesta de persones voluntàries* (2017), indica que el 64% de les persones voluntàries dedica fins a 5 hores setmanals a l'entitat, i el 24% entre 6 i 10 hores setmanals. En aquesta enquesta, però, es registra la participació horària de les persones en una sola organització, de manera que les xifres presenten algunes limitacions d'escala. Tant en els grups de discussió de l'Informe de l'associacionisme i el voluntariat, com en els d'*El Panoràmic 2018*, el relat de les persones participants assenyalava que moltes de les persones que s'impliquen a les entitats solen fer-ho en més d'una organització (3 de cada 4 persones participants en l'enquesta ha participat en més d'una organització al llarg de la seva vida; i el 39% aproximadament participen al mateix temps en més d'una entitat alhora).

Tanmateix, en l'àmbit territorial català disposem d'algun exemple que s'acosta a l'exercici de calcular el volum econòmic que genera una part del teixit associatiu, en l'informe quantitatiu sobre la federació d'Esplais Catalans ESPLAC (*Els esplais en xifres*, Fundació Ferrer i Guàrdia, 2013) s'indica (mitjançant l'explotació de dades quantitatives obtingudes a través d'una enquesta) que la dedicació mitjana d'hores que els monitors i les monitores dediquen a l'esplai es situa al voltant de les 7 hores setmanals, amb un 25% que hi inverteixen 5 hores o menys, un altre 25% n'hi dediquen més de 8, i un 3% que n'hi inverteix fins a 20. Si s'aplica el preu/hora de la figura de monitor/a i director/a de lleure al conjunt d'hores realitzades per les persones membres dels esplais d'ESPLAC, es calcula que el PIB ocult anual d'aquestes entitats seria aproximadament de 3.329.904 euros. En una línia similar, en un estudi realitzat per la Càtedra d'Inclusió Social de la URV, la Fundació Pere Tarrés i el Campus Docent Sant Joan de Déu (2015) s'ha calculat l'impacte econòmic del voluntariat de **Les Entitats d'acció social de l'Església a Catalunya**. Segons aquest informe, el valor econòmic del treball voluntari resultaria en la destacable xifra de 96.796.680 euros.

«Con lo cual, yo diría: en especies es nuestro tiempo; nuestro tiempo, nuestro esfuerzo y nuestra dedicación.»

Entrevista grupal 3

«Segurament el gran valor que hi posem són les hores que posem les persones i si no ho quantifiquem és difícil. Al fer voluntari el treball, no queda dins del seu valor, el que fem té un impacte dins del pressupost i això ho hem de tenir present.»

Entrevista grupal 4

D'altra banda, les associacions participants també posen en valor **els "coneixements i habilitats"** de què disposen les membres de la seva base social, professionals en diversos àmbits que aporten els seus coneixements per realitzar determinades tasques (manteniment, reparacions, disseny, gestió, etc.); fet que **evita la generació de despesa** i aporta **autonomia** a l'entitat. En diversos grups s'ha plantejat el debat sobre si els esforços de la base social han de ser considerats una aportació en espècie o no, però en tot cas les associacions han coincidit que sense l'esforç i implicació d'aquestes persones, els seus coneixements i habilitats, l'entitat no podria desenvolupar la seva activitat.

«Som nosaltres els que fem tota la paperassa, la gestió dels bancs, tot. Sort en tenim que entre els socis tenim més o menys professionals de tot, i aleshores juguem al 'te ha tocat.»

Entrevista grupal 7

«Nosaltres fem una mica tots de tot a l'associació. En funció de la idea que ha tingut un, les habilitats o la formació que té un altre, anem repartint-nos les subvencions, la creació de noves activitats educatives.»

Entrevista grupal 1, grup de contrast (pressupost + 25.000 euros).



5.3 | Els condicionants dels recursos propis

La **generació de recursos propis** en el finançament de les associacions es vehicula amb un determinant posicionament que aposta per l'**autosuficiència financera**. Molt probablement aquest model es troba entre els principals objectius de la gran majoria de les associacions catalanes amb un pressupost inferior als 15.000 euros; i es considera una de les peces fonamentals per impulsar "l'autonomia" de les entitats. Ara bé, l'autosuficiència financera es relaciona directament amb la **capacitat** que disposa l'entitat de **generar aquests recursos propis**.

La capacitat de **diversificació de recursos propis** es condiciona tant a la generació d'ingressos com a la reducció de despesa. Així mateix, consideren essencial aquesta diversificació per tal de minimitzar els riscos associats a què alguns dels recursos propis no funcionin bé, de la mateixa manera que els permet reduir l'impacte en situacions en les quals no poden realitzar les activitats mitjançant les quals obtenen finançament (com és en el context de la COVID-19, tal com s'exposa en el capítol 8). De fet, diverses de les entitats participants en les sessions parlaven en termes de **resiliència econòmica** per expressar la **capacitat que tenen les associacions amb múltiples recursos propis per adaptar-se als canvis de l'entorn**.

Cal destacar el **paper de la base social** de les entitats en el sosteniment de l'economia en relació amb els recursos propis, tant en termes monetaris (quotes, prestacions o donacions) com en recursos en espècie (aportacions materials o immaterials). Des d'aquesta darrera perspectiva és important la seva relació no tant en la generació d'ingressos com en la reducció de despesa, així com en el sosteniment d'algunes actuacions inicials de l'entitat.

Hem de tenir present que la centralitat dels recursos propis en el finançament de les entitats, a vegades **pot generar situacions de tensions de tresoreria o d'inestabilitat econòmica**, especialment en el cas de les entitats que centren el seu finançament en els ingressos generats en determinades activitats de gran format (festivitats, concerts, jornades, etc.).

«També s'ha de dir que, com que som 100% autogestionats, si un any no va bé, tenim unes despeses molt grans que hem de cobrir.»

Entrevista grupal 6

5.4 | Els reptes de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros respecte a les fonts de finançament mitjançant recursos propis

Les associacions catalanes amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals presenten diverses dificultats i reptes pel que fa a l'obtenció de finançament i de recursos a través de mitjans propis.

- A |** En primer lloc, encara que els recursos i mitjans propis siguin la principal font de finançament de les entitats participants, algunes consideren que encara els queda camí per recórrer cap a una **autosuficiència més gran en termes econòmics**.
- B |** En aquest sentit, es presenta com a repte avançar cap a **la diversificació i l'enfortiment de l'obtenció de finançament i de recursos per mitjans propis**, així com la resiliència econòmica de les entitats i la seva capacitat d'adaptar-se a les alteracions de l'entorn.
- C |** Alhora, la diversificació de formes d'obtenir recursos i finançament per mitjans propis està vinculada a la voluntat de **minimitzar els riscos associats a la dependència d'una única forma principal d'obtenció de recursos per mitjans propis. Especialment per a aquelles entitats que es fonamenten en el finançament mitjançant activitats**, es presenta com un repte la capacitat de generar estratègies de finançament fixes i estables, que permetin a l'entitat superar situacions de tensió econòmica derivades de la impossibilitat de realitzar les activitats (per imprevistos, cancel·lacions, o conjuntures com la generada per la COVID-19), o bé a conseqüència de les pèrdues ocasionades pel baix rendiment econòmic de l'activitat en qüestió.
- D |** Replantem ara un dels reptes que al llarg de les diverses edicions d'*El Panoràmic* ja ha anat emergint, diverses de les associacions participants es plantegen la necessitat de **fomentar el creixement quantitatiu de la base social**, per així poder augmentar els ingressos generats per les quotes.

E | Si recuperem alguns dels aspectes presentats a *El Panoràmic 2018* sobre la base social de les entitats catalanes, podem observar que en diverses ocasions les dificultats i reptes associats a problemàtiques que les entitats consideren externes i/o quantitatives, moltes vegades són internes i/o qualitatives. Així, si bé l'augment de les persones associades es pot traduir en un augment de les quotes, **el reforç de la base en termes qualitius també es pot traduir en un augment dels recursos.** Tenir cura de les persones que conformen la base social (associades, voluntàries, col·laboradores, anteriors associades, simpatitzants, etc.), fomentar la cohesió i el sentiment de pertinença, treballar l'acompanyament en els processos de desvinculació de l'entitat, etc., són pràctiques que permeten a les entitats conservar una base social àmplia, sòlida i implicada, fet que facilita **treure rendiment al capital social i relacional de les persones que la integren**: contactes, col·laboracions, vinculació amb agents del sector privat, treball voluntari, coneixements experts, etc.



6

Els recursos públics en el finançament de les associacions catalanes



Les administracions públiques són un dels grans agents proveïdors de recursos de les entitats no lucratives de Catalunya, tant en termes monetaris com en recursos en espècie. Tot i la **diversitat d'administracions** que intervenen en el finançament públic de les entitats catalanes (Administració local, comarcal, provincial, autonòmica, estatal i internacional) **en el cas de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros s'aprecia que la principal administració proveïdora de recursos públics és la d'àmbit local.** Això respon no només a la proximitat entre els ajuntaments i les entitats, sinó al protagonisme dels ajuntaments en la cessió de **recursos en espècie** (locals, material per a activitats, suport i assessorament en la gestió de l'entitat, etc.). Tal com mostren les xifres d'*El Panoràmic 2017*, a mesura que augmenta el pressupost de les associacions catalanes, augmenta també el pes del finançament públic respecte al conjunt (*El Panoràmic 2017*); tot i que hi ha altres factors condicionants d'aquesta distribució, com poden ser l'àmbit d'actuació, el tipus d'activitat, etc.

Les xifres coincideixen amb el discurs de les associacions participants en ambdós grups de contrast (associacions amb més de 25.000 euros de pressupost i federacions), entre les quals es presenta un protagonisme del finançament públic significativament més gran que en les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Per a aquestes entitats més grans, els recursos públics representen una part elevada del finançament.

«Nosaltres tenim un petit percentatge de quotes, no arriba al 10 %, de quotes d'associades. El gran finançament és públic, i són subvencions i sobretot convenis. Tenim uns quants convenis amb l'Ajuntament i la Generalitat. Amb la Diputació també. (...) i després tenim un 15 % que provenen de la facturació dels tallers que no són subvencionats, sinó privats.»

Entrevista grupal 1, grup de contrast (associacions +25.000 euros)

«A nivell d'ingressos, nosaltres bàsicament es finançament públic, si que tenim una part privada però molt petita. Estem parlant d'ingressos dels socis d'un 2 %. Altres aportacions privades, donacions, sobre un 3 %. Tenim la part de subvencions i algun concert amb l'Ajuntament, la Generalitat, la Diputació també que fa gairebé un 60 %.»

Entrevista grupal 1, grup de contrast (associacions +25.000 euros)

Des de l'Administració pública es desenvolupa una **acció de foment tant de l'associacionisme com de les activitats que es desenvolupen des del teixit associatiu** en tant que activitats d'utilitat pública, d'interès social o de promoció d'una finalitat pública. Aquest impuls es materialitza de diferents maneres a través de l'acció subvencional: règim de concurrència (competitiva o no competitiva) o en règim de concessió directa. Tot i que la Llei general de subvencions és de 2003 i el Reglament de 2006, no és fins a l'any 2014, amb Llei 19/2014, de 29 de desembre, de transparència, accés a la informació pública i bon govern, i la Llei 19/2013, de 9 de desembre, de transparència, que s'impulsa la necessitat de concreció de molts dels aspectes de la Llei general de subvencions.

Les polítiques públiques han evolucionat molt en l'àmbit subvencional en aquesta darrera dècada i encara els queda un llarg camí per recórrer. Les administracions més grans (ciutats molt poblades, consells comarcals o les diputacions) porten una més llarga trajectòria en els ajustaments per tal d'adaptar-se a la normativa, però és un àmbit en què a les administracions més petites encara els queda dur a terme moltes adaptacions. En aquest sentit, cal exposar algunes consideracions sobre la naturalesa heterogènia de les diferents administracions públiques, principalment entre les municipals. I és que presenten una significativa diversitat de maneres de gestionar l'acció subvencional, així com algunes dificultats en l'establiment de les lògiques i criteris en aquest àmbit. Així, trobem grans variacions entre el tipus de línies i àrees subvencionals arreu del territori, amb línies de finançament que cobreixen parcialment o totalment els projectes subvencionats; convocatòries específiques i temàtiques, convocatòries de lliure concurrència o processos de concessió directa, etc. Una diversitat que des de la perspectiva d'algunes de les associacions participants és experimentada com a contradictòria, i que en l'àmbit local genera situacions que consideren paradoxals; com per exemple la impossibilitat de finançar-se públicament per la inexistència de línies subvencionals vinculades al seu àmbit d'actuació. Però també a la manca de coneixement de les finalitats de l'acció subvencional i de les praxis generades.

«Natros no hem tingut mai subvencions, no n'hem tingut, ni en tenim. Vaig preguntar i vaig veure que era molt complicat tenir-ne. Perquè som cultura, amb subcultura, se'ns considera cultura gastronòmica... bueno.»

Grup focal 9

Tenint present aquesta diversitat, doncs, en els apartats que segueixen s'exposen principalment aquells elements del finançament públic de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros que són compartits per la majoria de les entitats participants: les formes d'obtenir-lo, el tipus de finançament al qual opten, les dificultats que experimenten al respecte i els reptes que se'ls presenten. Els aspectes que responen a característiques territorials i/o a particularitats de les entitats i el seu entorn, i que tot i així s'han considerat qualitativament significatius per ser incorporats a l'informe.



6.1 | Els recursos monetaris de l'Administració pública

Les subvencions constitueixen un mitjà de foment i promoció d'activitats socials i econòmiques. En els últims anys, les creixents exigències d'una regulació més gran, així com la seva generalització i intensificació, han posat sobre la taula la necessitat de les administracions públiques d'adaptar-se a la normativa, d'ordenar l'acció subvencional, de millorar l'eficàcia i l'eficiència en el procediment de gestió, tramitació i concessió, així com d'impulsar la transparència.

Segons l'informe *La transparència en matèria de subvencions* (Fundació Ferrer i Guàrdia, 2019), a l'Estat espanyol, amb l'arribada dels primers ajuntaments democràtics a principis dels anys 80, les subvencions van constituir una de les principals opcions per promocionar i donar suport a les associacions i a la vida comunitària als territoris, com a mecanisme del que ara denominem participació ciutadana (Brugué, Pindado i Rebollo, 2015). Aquestes subvencions es caracteritzaven per ser una tècnica de foment de caràcter excepcional i conjuntural que responia a una administració tradicional, personalista i discrecional (Sesma 2010, en Juárez, Romeu, & Pineda, 2014). En l'actualitat, l'activitat subvencional s'ha generalitzat i s'emmarca en una política pública en si mateixa. Segons l'*Informe anual de ayudas públicas* (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2016), les subvencions representen l'any 2016 el 83,7 % de les ajudes públiques a l'Estat espanyol, un 20,4 % més que a la Unió Europea).

A l'hora de parlar de finançament públic monetari és necessari fer una distinció entre el finançament provinent de les administracions municipals i el de les administracions supramunicipals. Les entitats participants plantegen la distinció principalment en termes de proximitat i de formes de flexibilització de les tramitacions entre unes i altres. Es considera que la relació amb l'Administració local és més propera (directa) i que les tramitacions de documentació administrativa són més senzilles que en l'àmbit supramunicipal. Un dels elements destacats que condiciona aquesta perspectiva és el paper dels i de les tècniques municipals en el suport i acompanyament a les associacions que sol·liciten subvencions; fet que valoren positivament i els facilita la realització dels tràmits administratius que, en termes generals, experimenten com a dificultós.



“Tenim la sort que hi ha una sèrie de persones [tècnics i tècniques] que estan tramitant això que tenen molta paciència amb nosaltres, i que et truquen, t'ajuden, et diuen que falta.”

Entrevista grupal 7



«Nosaltres tenim la sort de que anem a joventut i diem: auxili, què hem de fer. I ells ens diuen 'mira, omple aquest paper'. Li portem, està ben omplert? Si. Vinga, va, ara el porto a l'Ajuntament.»

Entrevista grupal 9

«Nosaltres bàsicament ens financem, diguem, que vivim del que vindria a ser les ajudes de les subvencions públiques, val. Sobretot de la Diputació (...), i després en segona instància del Departament de Benestar. També de vegades l'Ajuntament (...) col·labora.»

Entrevista grupal 7

Tal com descriuen les entitats, és molt important aquest acompanyament en la tramitació de l'acció subvencional des de l'àmbit local, però es poden distingir altres factors relacionats amb aquesta visió que presenten les entitats que no han emergit en els seus discursos: l'adaptabilitat de les finalitats de l'acció subvencional de les diferents administracions. És evident, que des de l'àmbit local es fomenta l'impuls a l'associacionisme del territori i, per tant, l'adaptació tant de les finalitats com dels continguts de les diferents línies de subvencions es concreten tant en línies de subvencions específiques en el territori com en mesures de flexibilització concretes per tal de poder fomentar realment l'associacionisme.

Les subvencions de les administracions locals són la principal font de recursos monetaris provinents de l'Administració pública per a moltes de les entitats amb un pressupost inferior als 15.000 euros que han participat en els grups focals realitzats. Fins i tot, s'han descrit situacions d'**associacions petites i amb pressupostos modestos que sostenen pràcticament tota la seva economia mitjançant el finançament públic**, provinent principalment de l'Administració local, suficient per cobrir la majoria de les despeses del seu projecte i activitat.

«El 100% és finançat per l'Ajuntament, donat que el local és propietat d'ells i per la subvenció que rebem, ja que de moment no passem quotes a les persones associades.»

Entrevista grupal 8

«Fem una tasca d'incidència política que en alguns casos hem treballat perquè hi hagi uns ajuts específics en l'àmbit de la custòdia del territori, també precisament ara fa dues setmanes vam aconseguir que sortissin unes ajudes específiques per l'afectació del COVID a les entitats i també pel que fa al tema de pagaments.»

Grup de contrast, federacions

«Estem súper alerta de les subvencions que van sortint. També formo part de la comissió de benestar social [de l'Ajuntament] i a través d'allà també m'entero d'aquestes subvencions. Intentem sempre fer el projecte perquè ens ho donin.»

Entrevista grupal 9

Altres associacions, però, destaquen també el paper de les administracions supramunicipals en la seva economia, com ara les Diputacions i la Generalitat. Les associacions participants que sol·liciten finançament a aquestes administracions solen ser entitats amb un pressupost més elevat i també amb una base social més gran, que molts cops permet l'especialització d'algun dels seus membres en la gestió subvencional, així com associacions amb personal remunerat.

En el grup de contrast amb organitzacions de 2n nivell s'ha pogut apreciar el paper de les federacions com a agent interlocutor amb l'Administració pública. En tant que representants de les associacions de base, les federacions participants destaquen els esforços que destinen a la negociació amb administracions supramunicipals per a la millora de les condicions del finançament de les entitats del seu àmbit d'actuació, per exemple a través de convenis marc i/o la millora de subvencions específiques.

L'actuació de les federacions com a interlocutora de les necessitats de les entitats en relació amb l'acció subvencional de les diferents administracions es considera molt necessària per adaptar i flexibilitzar algunes mesures, sobretot en la tramitació. Però les federacions també ofereixen suport i acompanyament a les associacions de base en la tramitació de subvencions.

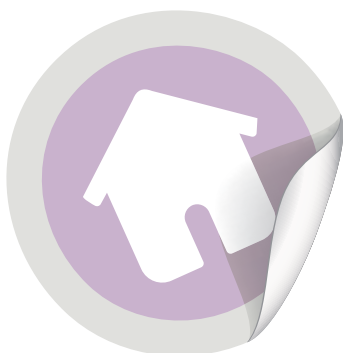


“Tractem una mica tots els àmbits però bàsicament en temes de finançament ajudem en tot el tema de subvencions, problemes fiscals, legals comptables, etc.” (41:35)

Entrevista grupal 2, grup de contrast (federacions)

Tot i aquesta situació més genèrica en relació amb el finançament a través de l'acció subvencional de les diferents administracions públiques, s'hi troben **entitats que estratègicament no incorporen aquestes fonts de finançament públiques en les seves finances**, com algunes de l'àmbit cultural o de drets civils. En alguns casos aquesta decisió respon a una **posició tàctica**, amb la finalitat de poder garantir **autonomia econòmica a l'entitat**, evitant que el sosteniment de l'economia depengui de tercers, així com que la realització de l'activitat missional depengui de la cerca de finançament i de calendaris administratius. Altres entitats aposten per distanciar-se finançament de l'Administració pública en **termes més aviat de caràcter polític**, per tal de poder garantir amb coherència una posició crítica vers l'Administració, així com autonomia en la presa de decisions.

En termes generals, però, trobem un ampli ventall d'associacions que disposen de finançament públic juntament amb altres fonts de finançament, i arriben a diferents equilibris. Diverses associacions participants indiquen haver realitzat un procés reflexiu sobre la dependència a l'Administració pública, essent conscients del risc que comporta, però no per això renunciant a intentar aconseguir finançament monetari de fonts públiques.



6.2 | Els recursos en espècie de l'Administració pública

Els recursos en espècie provinents de l'Administració pública han estat destacats per les diferents associacions participants arreu del territori com a certament importants per a l'economia de les entitats catalanes, fins i tot fonamentals per a la supervivència d'algunes, o la condició necessària perquè puguin continuar amb l'activitat. Aquests recursos en espècie se centren en la cessió d'espais (amb exempció de despeses o sense), materials i la col·laboració a través de les hores i el treball del personal remunerat.

Un dels principals agents proveïdors de béns en espècie són les administracions locals. Una de les aportacions més importants d'aquestes administracions és **la cessió d'espais**, ja sigui per disposar d'un espai per a la seu de l'entitat o per fer les activitats. Les dades d'*El Panoràmic 2017*, presentades en el gràfic 10 en pàgines anteriors, ens presenten que el **55% de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros disposa de seu a través de la cessió d'espais públics**; i, per tant, es quantifica la importància de l'Administració pública en aquest àmbit. En alguns casos, tal com algunes de les entitats participants en l'edició d'enguany han manifestat, no només l'Administració local cedeix el local, sinó que també les entitats es troben exemptes del pagament de les despeses fixes del local i del manteniment.

Molts municipis també disposen d'**espais públics** en els quals les entitats poden realitzar activitats, com ara centres cívics, hotels d'entitats, equipaments esportius, casals joves i altres tipus d'espais. Aquests espais, que són compartits, en algunes localitats també funcionen com a seus de les associacions, que tenen accés a la reserva fixa de sales o despatxos, així com a espai per a l'emmagatzematge de material.



“Començo pel local que fem ús. Compartit amb l'espai jove, per tant, és un temps reduït, però per sort tenim a vegades el diumenge per fer coses i per la nit que tenim més temps.”

Entrevista grupal 4



“El local en el qual ens reunim (...) és un local de l'Ajuntament que compartim amb altres 10 entitats més.”

Entrevista grupal 3





“Si necessitem una activitat el pavelló poliesportiu pues no tenim que pagar. Si necessitem el poliesportiu d’una escola perquè la nostra batucada pugui assajar, comptem amb l’espai. Els espais públics els podem demanar i mai hem tingut cap problema. Per fer un xerrada, conferències, tallers, els que siguin, disposem en el centre cívic d’aquests espais. (...) que per nosaltres això suposa una ajuda enorme també.”

Entrevista grupal 7

En un altre àmbit, els municipis també solen donar suport a les activitats de les associacions mitjançant la **cessió del material necessari per dur-les a terme**, com per exemple l’accés a punts de llum i la instal·lació corresponent, taules i cadires, tanques, escenaris, etc. De nou, la cessió d’aquest material no sols es presenta a vegades com la condició necessària per poder realitzar l’activitat, sinó que a més permet a les associacions poder eludir unes despeses destacables que es correspondrien a l’adquisició (compra o lloguer) del material corresponent. Aquest estalvi, indiquen algunes associacions, es pot arribar traduir en la generació d’ingressos durant l’activitat mitjançant recursos propis.



“Llocs [on fem activitat] sí que ens deixen els centres cívics, per tant sí que ens deixen espai. Amb això no hem tingut problema, fins i tot per emmagatzemar quatre coses i tenir documentació també ens ho deixen. Tenir un despatx amb una clau tancada, amb un armari, també és molt d’agrair. (...) I seria un cost afegit si ho haguéssim de tenir, o ho has de tenir a casa teva, amb tots els mal de caps que et pot suposar.”

Entrevista grupal 9



“L’Ajuntament també ofereix cartells si els demanes, fins a 2.000 cartells que pots fer en sis edicions diferents.”

Entrevista grupal 4

Finalment, hi ha associacions que han destacat també **el paper del personal remunerat de l’Ajuntament** (les “brigades” i serveis tècnics), com a suport inestimable sobretot en l’organització d’activitats i esdeveniments de gran format.

Les associacions participants que disposen d’un espai cedit per l’Ajuntament (i en alguns casos, per part de federacions, la parròquia o un agent privat) indiquen la **importància de la cessió dels locals, fonamentals per permetre la pròpia activitat d’aquestes associacions**, ja que si no fos mitjançant una cessió no es podrien permetre el cost del lloguer, i segurament haurien de deixar d’oferir l’activitat que realitzen i/o cercar alternatives (per emmagatzemar, per oferir serveis, per realitzar activitats, etc.). Diverses de les associacions participants, en els diferents àmbits territorials, destaquen **l’efecte cohesionador i de reforç del teixit associatiu que acaben generant els espais compartits entre les entitats**, tant els que formen part de la xarxa d’equipaments municipals com d’altres equipaments privats. Com que és el bressol de múltiples activitats i organitzacions, esdevé un espai en el qual es generen sinergies entre entitats, sorgeixen projectes compartits, actuacions de suport, col·laboracions, etc. A *El Panoràmic 2018* també es pot apreciar la importància que les entitats donen a la disposició d’un espai propi, en aquest cas en termes de visibilitat de l’entitat i referencialitat; les associacions indiquen aquest tret com a fonamental en la dinàmica comunicativa que poden establir amb l’entorn, així com en la relació amb la seva base social (espai de trobada, espai de socialització, espai de consulta, espai de realització d’activitats, etc.).



“També s’ha de dir que no tenim massa material logístic perquè la major part del material que fem servir durant la [Festa Major] o en qualsevol acte a l’espai públic [ja sigui escenari, ja sigui punt de llum, ja sigui cadires, taules; el que necessitem...] la majoria d’aquest material ho cedeix l’Ajuntament; sobretot la Brigada.”

Entrevista grupal 9



6.3 | La perspectiva de les associacions catalanes respecte la gestió dels recursos públics

La valoració que fan les associacions participants és positiva respecte al paper que desenvolupa el finançament públic vers l'economia de les entitats, tant en el finançament monetari com en la cessió de recursos en espècie.

“Estem molt contents de l'aportació que ens fa l'Ajuntament, perquè gràcies a això tenim un marge que està força bé.”

Entrevista grupal 8

Però atesa l'evolució històrica i la diversitat de formes d'aplicació de la normativa de subvencions per part de les diferents administracions, aquest és un àmbit en què des de l'associacionisme de forma gairebé generalitzada, i sobretot en les entitats més petites (pressupostàriament i/o en termes de base social) que es relacionen amb l'Administració local, **existeix una visió condicionada per diferents factors: manca de coneixement de l'objecte de l'acció subvencional i limitacions en la transparència en el desenvolupament de l'acció subvencional als territoris.** Aquesta visió centra diferents argumentacions basades en la discrecionalitat, tractes diferenciats o, fins i tot, en l'objecte de la subvenció en relació amb projectes concrets.

“Nosaltres depenem molt de les subvencions públiques. Llavors això té la seva part bona però també té l'altre cara, no, que a vegades és fluctuant segons la situació social, segons la situació política. Llavors com que moltes vegades anem una mica al so, o al vaivén de com vagi, com vagi la política, com estiguin les coses, a vegades no és fàcil en aquest sentit. Nosaltres ens nodrim molt d'això. A vegades és complicat, perquè ens costa aconseguir les quantitats, quan nosaltres voldríem.”

Entrevista grupal 7

“Vull aprofitar com a aspecte de millora per criticar l'evolució de les línies de suport econòmic a nivell de l'Administració municipal tot i que també amb altres administracions [...] perquè trobem que són subvencions molt mercantilitzadores de les entitats [...] ens tracten com si fóssim una empresa de serveis, fixant-se més en el resultat que en el procés quan nosaltres el que reivindicuem és que el valor del que fem no és que hi hagi un taller concret, sinó el procés d'un grup de gent que decideix comprometre's amb el seu territori” (1:09:22)

Entrevista grupal 5

Des de les entitats es valoren de diversa manera els canvis percebuts en la tramitació de subvencions, tot i que condicionat a les limitacions que en suposa la gestió, com aprofundirem en l'apartat següent.

“Ens hem trobat d'un temps cap aquí que l'Administració ens exigeix cada vegada més coses, com si fóssim una empresa, i no som una empresa. La major part de persones que estem a una entitat som voluntaris.”

Entrevista grupal 8

“D'acord que se té que controlar, la despesa i els diners públics s'han de controlar, però segurament hi ha coses que es poden simplificar.”

Entrevista grupal 7



Així mateix d'altres entitats manifesten que no acaben d'explicitar-se ni de comunicar-se els canvis que es van realitzant.

«Nosaltres hem sigut molt usuaris de l'Administració, en aquest sentit de demanar subvencions, de demanar això, material, escenaris o cessió d'espais. I sí que trobem que a vegades et trobes amb una doble rasant curiosa per part de l'Administració amb algunes coses. Algunes cessions són fàcils en algun sentit, i d'altres que no entens i que... 'ostres, he fet el mateix que altres vegades i aquesta vegada sí que hem pogut col·laborar i aquesta vegada no'. (...) Però et trobes amb que a vegades les normes del joc no estan clares, i això dificulta algunes gestions.»

Entrevista grupal 9

Finalment, en un dels grups focals realitzat s'ha identificat la perspectiva d'**algunes associacions** de diversos àmbits d'actuació que **consideren que l'acció subvencional s'hauria de dirigir no només al foment de les activitats, sinó al foment de l'associacionisme en si mateix**. Algunes d'aquestes entitats consideren que **la lògica de l'acció subvencional té efectes mercantilitzadors sobre el teixit associatiu** que acaba assumint tasques que l'Administració pública descentralitza.

«Una qüestió que nosaltres també ens hem plantejat és el fet que només vulguin subvencionar activitats [...] perquè si no podem pagar les despeses de funcionament tampoc podem realitzar activitats.»

Entrevista grupal 5

«Vull aprofitar com a aspecte de millora per criticar l'evolució de les línies de suport econòmic a nivell de l'Administració municipal tot i que també amb altres administracions [...] perquè trobem que són subvencions molt mercantilitzadores de les entitats [...] ens tracten com si fóssim una empresa de serveis, fixant-se més en el resultat que en el procés quan nosaltres el que reivindicuem és que el valor del que fem no és que hi hagi un taller concret sinó el procés d'un grup de gent que decideix comprometre's amb el seu territori» (1:09:22)

Grup focal 5

6.4 | Dificultats de les associacions catalanes en el finançament i la relació amb les administracions públiques.

En la realització de tramitacions

Una de les valoracions més estesa en les sessions realitzades té a veure amb les **dificultats associades a la tramitació de les subvencions** (sol·licitud i justificació), especialment en l'administració supramunicipal, que consideren molt **exigent i complexa**. Per a algunes entitats els esforços que cal destinar als processos i els tràmits subvencionals es perceben com un fet que desvia a l'entitat de la seva tasca i els seus objectius missionals, i que a vegades no compensa els ingressos rebuts. De fet, les federacions participants en grup de contrast consideren que la preocupació més gran de les seves entitats de base en termes econòmics és envers el finançament públic, i posen èmfasi en les dificultats derivades dels tràmits subvencionals.

«[A] organismes com la Diputació i la Generalitat, creiem que el procés de demanar subvencions i de justificar és altament complex i feixuc.»

Entrevista grupal 8

«El marc normatiu de la convocatòria de subvencions és incomible, però entenc que si juguem hi hem de jugar, però el volum de feina ni és lògic, ni és just...»

Entrevista grupal 4

«Nosaltres no hem participat mai d'una subvenció, però sí que les hem estudiat, hem fullejat, ens hem informat, i hem vist que, òbviament, hi ha una feina burocràtica molt bèstia. Potser és un dels punts que ens ha tirat enrere a l'hora de demanar una subvenció.»

Entrevista grupal 7

«Hi ha molta preocupació i costa molt de gestionar la rigidesa del finançament de les subvencions [...] i per tant hi ha una inversió molt alta en coneixement tècnic de com gestionar aquests fons que el que fa és distreure les organitzacions de la seva finalitat última, que és transformar la societat cap a societats més justes.»

Entrevista grupal 2, grup de contrast (federacions)

A aquestes dificultats que es presenten per a moltes associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros respecte al coneixement del marc normatiu i la gestió de les subvencions, a vegades s'hi sumen les dificultats associades a la realització en si mateix de la tramitació, tant per mitjans electrònics com per mitjans presencials.

D'una banda, diverses associacions expressen **les dificultats associades a la realització de tràmits** que, progressivament, es van realitzant **en línia**; posant de manifest una clara **bretxa digital** en el teixit associatiu. Algunes de les entitats que indiquen experimentar aquestes dificultats consideren que no és per qüestions de domini pràctic de les eines digitals, sinó per problemes amb els aplicatius informàtics per realitzar tràmits i gestions (intranets, webs de les administracions, etc.), que consideren que són inestables i encara no funcionen prou bé com per tendir a digitalitzar la tramitació.

«Nosaltres ens ho portem tot nosaltres, entre el president, el tresorer i el secretari, ho fem tot nosaltres i el que tenim és dificultats a l'hora de presentar les subvencions telemàticament.»

Entrevista grupal 8

De l'altra, en contrast amb aquesta perspectiva, també s'identifiquen diverses associacions que perceben com a problemàtica la **realització presencial de tràmits i gestions amb l'Administració**, ja que implica haver de desplaçar-se i invertir-hi molt temps, o haver de relacionar-se amb diverses oficines i ens situats en espais diferents.

«Jo penso que és molt dinàmic, que en els últims dos anys ha fallat, que han introduït la intranet que ha fet aigües, dintre del que cap és bastant just. Els ha fallat a l'Ajuntament les dades, que no han complert ni una i que la intranet no els hi funcionava.»

Entrevista grupal 4

«Tenint en compte que això ho fas a més a més fora de la teva feina. (...) Et truquen i estàs a la feina, i això fa que no tinguis la documentació que t'està dient allà. És complicat. (...) Quan tu estàs fent les coses (...) normalment és a les 9 de la nit a casa. (...) quan tens que resoldre els problemes amb les administracions, que és en hora d'oficina, que tu no estàs a casa amb aquella documentació.»

Entrevista grupal 7

Cal indicar també que en les sessions realitzades les associacions perceben cert **desajust entre allò que es demana a les entitats en matèria de justificacions i la quotidianitat de la seva economia i la seva gestió**. Moltes de les subvencions incorporen requeriments, com ara el foment de determinat àmbit o la incorporació de determinats objectius, cosa que algunes associacions consideren condicionants a la seva activitat. De totes maneres, algunes entitats participants indiquen haver après a treballar **desenvolupant un "sentit pràctic" del tràmit, un "saber fer" per aconseguir la subvenció**, incorporant els requeriments vinculats a les diferents línies subvencionals en la redacció dels projectes, la presentació de sol·licituds i la justificació de subvencions.

Si bé això demostra la capacitat de les associacions per adaptar-se, també posa sobre la taula una **dobla problemàtica** en la relació entre les associacions de base i l'Administració pública pel que fa a l'àmbit de les subvencions: d'una banda, **les associacions de base presenten cert desconeixement del funcionament i la lògica de l'acció subvencional**, orientada al foment i a la facilitació de determinades activitats (i no de l'associacionisme en si mateix), així com orientada a línies temàtiques específiques definides políticament per a cada administració competent (municipis, consells comarcals, consorcis, diputacions, administracions autonòmiques, estatals, etc.). La finalitat dels requeriments definits per a cada línia o àmbit temàtic és imprimir un **potencial transformador en l'àmbit subvencional** (fomentar el treball en xarxa o la perspectiva de gènere, per exemple, en les activitats i projectes de les entitats) i així superar el paper de l'Administració pública simplement com a mecenes o agent finançador. D'altra banda, però, associacions participants expressen experimen-



tar **dificultats en ajustar-se o bé a les línies subvencionals** (davant l'absència de línies específiques pel seu àmbit d'actuació) **o bé per incorporar alguns dels requeriments** de les subvencions a les quals opten.

«L'altra quarta part [del pressupost] són subvencions de l'Ajuntament, ho currem molt, fem molta literatura i fem el que ells ens demanen, sabem com funciona.»

Entrevista grupal 4

«L'Ajuntament (...) no ha resolt la subvenció fins al juliol d'aquest any (...). A la pràctica no podíem posar-ho en marxa [la subvenció] fins al setembre, i com al juny és el dia [del l'acte pel qual es demanava la subvenció], no ens servia. Vam renunciar a la subvenció de l'Ajuntament, per no poder executar-ho per culpa dels seus terminis. (...) Quan treuen una base de subvencions que s'han de resoldre en un termini màxim que no pot superar els tres mesos i ho incompleix, hi ha un greuge comparatiu.»

Grup focal 4

«A vegades has de posar unes coses a les subvencions perquè te les donin que són un desajust complert a la realitat. Jo estic fent esdeveniments de videojocs, que són 'esdeveniments de promoció de l'ocupabilitat dels joves en matèria de tecnologia'. Unes coses que dius... bueno, al final és dir-los el que volen sentir, perquè al final al que donen els diners és a ocupabilitat... (...) però no s'ajusta a la realitat; nosaltres ho fem per oci, i perquè la gent vegi alternatives d'oci a anar-se'n de festa.»

Grup focal 9

«El que ens suposa més problemes és que clar, les subvencions tu les presentes al gener, febrer o març i te les atorguen al juliol i potser et paguen a l'agost o al setembre. I clar, nosaltres ja hem desenvolupat... nosaltres tenim activitats tot l'any. Les festes, que són la meitat del nostre pressupost, són al març, les fas sense saber que t'atorgaran ni si et reduïrien la subvenció o te la denegaran.»

Entrevista grupal 1, grup de contrast (associacions +25.000 euros)

Respecte al calendari de l'acció subvencional i el pagament de les subvencions

Un altre aspecte de l'Administració pública en l'àmbit subvencional que genera dificultats en l'economia de les entitats es relaciona amb el calendari de l'acció subvencional des d'una doble perspectiva:

A | El propi **calendari de les subvencions**, que moltes vegades no s'ajusta a les necessitats de la programació d'activitats de les entitats i fins i tot poden suposar un greuge respecte a les entitats que poden desenvolupar les activitats sense aquesta previsió de recursos i les que no en poden.

«Les subvencions és del que t'ajuda a mantenir-te, però mai arriben quan han d'arribar (...). És difícil que siguin útils quan realment les necessites, i això fa que hakis de frenar o hakis de parar.»

Entrevista grupal 3

«La queixa més habitual pel que fa a les convocatòries d'administracions públiques és la manca de respecte de terminis, a nivell de quan surten les convocatòries que els fa començar projectes sense finançament de l'Administració.»

Entrevista grupal 2, grup de contrast (federacions)

B | El **pagament de les subvencions**, condicionat a aquest calendari i a la manca d'extensió de la figura de la bestreta.

«Amb les subvencions hi ha un problema, que és que has de disposar d'una sèrie de calers per fer les activitats i després te'ls retornen.»

Entrevista grupal 8

«Nosaltres per exemple tenim nens i nenes que els seus pares tenen una renda molt baixa. Aleshores, l'Ajuntament ofereix unes beques perquè aquesta gent pugui practicar esport (...). Aquesta beca no se'ls dona abans de que comenci l'activitat al setembre, se'ls dona per terminis. (...) Això vol dir que hem perdut famílies perquè no tenien aquests recursos, o nosaltres com a club hem hagut d'assumir la seva quota perquè ells no eren capaços de pagar-la.»

Entrevista grupal 3

De fet, en diverses ocasions **les associacions participants indiquen haver recorregut al finançament ("préstecs") d'altres entitats, així com de les mateixes persones associades a l'entitat; de manera que és la base social qui sosté l'associació en aquests moments.** En el grup de contrast amb **federacions**, algunes de les entitats participants indiquen que atesa la magnitud dels seus pressupostos, el retard de pagaments les ha dut a haver de **recórrer a préstecs bancaris** per poder assumir les despeses estructurals i de projectes, **amb el pagament d'interessos conseqüent.** Associacions esportives i d'acció social destaquen la **importància de les beques** que ofereix l'Administració pública per garantir la conservació de la base social, però també indiquen experimentar els retards en la seva arribada, **passats els terminis de matriculació**, o fragmentades durant el curs; aquest fet comporta que la persona usuària no en pugui assumir el cost, o que ho hagi de fer l'entitat. En ocasions aquesta dinàmica ha comportat **"perdre" persones usuàries del servei / activitat.**

De les dificultats en la sol·licitud i l'accés al finançament públic, viscudes amb més duresa per les entitats més petites (pressupostàriament i en termes de base social), se'n deriva l'**efecte acumulatiu** (Fundació Ferrer i Guàrdia, 2011), un efecte no desitjat de la lògica subvencional. Aquest fenomen consisteix en el fet que les entitats amb més recursos disposen de la capacitat per concentrar-ne i acumular-ne més, de

manera que les entitats beneficiàries del finançament públic solen ser aquelles organitzacions més grans, amb més experiència, amb personal remunerat, amb pressupost més gran i amb una xarxa de contactes més àmplia i sòlida.

«Et trobes amb situacions de que ets petit, i has de demanar coses i et trobes amb altres que són molt més grans i penses: com pot ser? Bueno...»

Entrevista grupal 6

«A nivell institucional, et trobes amb problemes que altres col·lectius o altres entitats de la vila no es troben. (...) No tenim gaires facilitats en rebre la cessió d'espais; hem de fer paperassa infinita per rebre la subvencions; després a l'hora de presentar els comptes sempre tenim problemes perquè ens falta alguna factura, algun justificant, alguna cosa... O sigui, ningú ens acompanya en aquest sentit, no hi ha cap tipus d'acompanyament i som súper poca gent. Em comparo amb altres entitats, que a més a més reben subvencions milionàries de la Diputació de Barcelona, i molts diners de l'Ajuntament, i penso... hòstia... per què aquesta gent que tenen tants diners... sembla que tinguin un suport, o tinguin més facilitats a l'hora de demanar espais, de demanar ajudes en la gestió; i nosaltres que realment som qui necessitem ajuda, que som 4 gats i no en tenim ni idea, no rebem aquest suport.»

Entrevista grupal 9



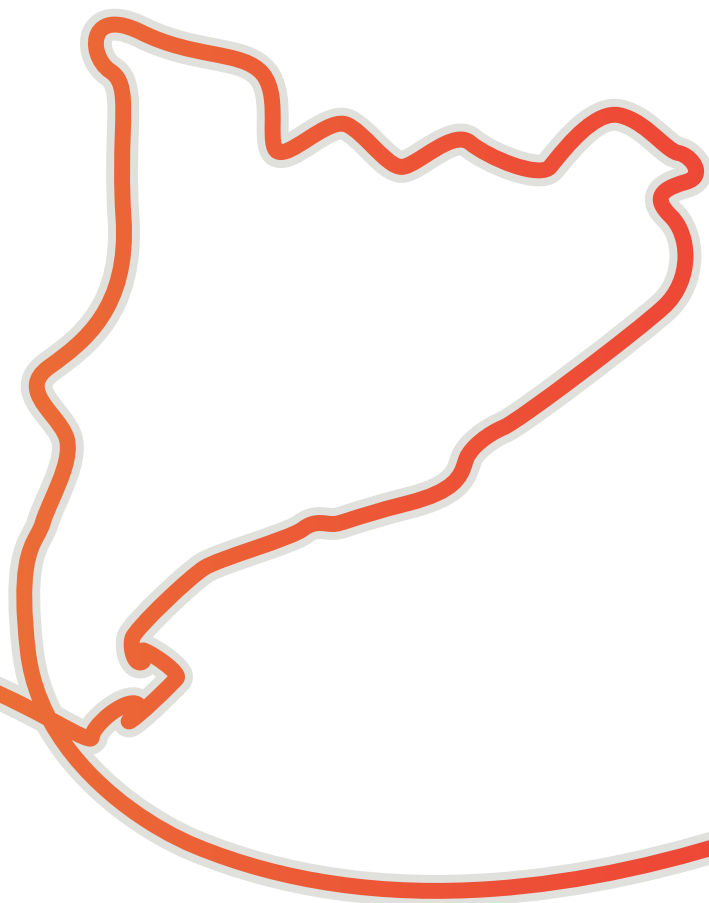
6.5 | Reptes de les associacions catalanes en el finançament i la relació amb les administracions públiques


De manera generalitzada, les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros experimenten dificultats en relació amb l'acció subvencional. En aquest sentit, es plantejen diversos reptes del teixit associatiu que, en aquest àmbit, alhora interpel·len a l'Administració pública:

- A | Algunes entitats troben a faltar serveis públics de suport al teixit associatiu**, especialment en l'acompanyament i supervisió del procés subvencional, i expressen **necessitats formatives** en aquest àmbit, així com en el de la gestió econòmica. Tot i que existeixen diferents iniciatives que difonen les possibilitats de finançament, com per exemple **Xarxanet** o **Torre Jussana**, hi ha entitats que expressen la necessitat **d'informar-se de les diferents convocatòries de finançament públic** a les quals poden optar; això es projecta com un repte a sistematitzar i millorar, amb els suport de figures de suport municipal, així com en les organitzacions de segon nivell.
- B |** Alhora, algunes de les entitats participants consideren que l'Administració pública s'enfronta al repte de **flexibilitzar els requeriments a les associacions amb un pressupost que consideren reduït** i que obtenen quantitats petites de finançament públic, mantenint, però, el rigor i la transparència en el procés subvencional.
- C |** Paral·lelament, s'expressen **dificultats en la comprensió de les lògiques subvencionals** (motivació, criteris de definició dels àmbits, etc.), resultat de les formes de comunicació i presentació de la informació i de les convocatòries per part de l'Administració pública.
- D |** Moltes de les entitats participants expressen que caldria **millorar el funcionament dels calendaris i terminis d'execució del finançament públic** per tal que generin menys tensions a la tresoreria, així com adaptar els calendaris subvencionals a temporalitats més properes als calendaris de les entitats (execucions a principi de curs o a principis d'any, per exemple).
- E |** Aquest repte està vinculat a la perspectiva que presenten determinades associacions en relació amb els recursos públics, entenent aquests no com un finançament de foment de l'activitat, sinó com a foment i suport a l'associacionisme. En aquest sentit, diverses entitats han expressat la necessitat de **reforçar i/o augmentar el pressupost que l'Administració pública destina al foment de l'associacionisme**.
- F |** En relació amb aquest darrer repte, algunes entitats expressen la necessitat de **millorar les condicions subvencionals per tal que aportin més estabilitat a les entitats**, per exemple **mitjançant el foment dels convenis i acords, que aporten estabilitat a mitjà i llarg termini**, així com certa reducció dels esforços de tramitació i gestió. També s'expressen així amb certa insistència les federacions participants en un dels grups de control, especialment com a mesura d'assegurar la supervivència del teixit associatiu en la conjuntura generada per la COVID-19.
- G |** De totes maneres, també s'ha detectat la voluntat de **tendir progressivament cap a una disminució de la dependència al finançament i els recursos públics, diversificant les diferents fonts de finançament**. Aquest repte és expressat especialment per aquelles associacions l'economia de les quals depèn, en bona mesura, dels recursos públics, i que volen deixar de dependre'n però no abandonar-los, ni deixar de demanar-ne millors condicions (com s'aprecia en el repte anterior). Diverses associacions participants, doncs, expressen el repte de poder garantir la seva activitat al llarg del curs tot i la manca de finançament públic, o l'endarreriment en els pagaments de les subvencions.
- H |** Pel que fa a l'heterogeneïtat de les formes i àmbits d'acció subvencional que despleguen les diferents administracions públiques, es considera important **esclarir els criteris de definició de l'acció subvencional**, per tal de **donar a conèixer la discrecionalitat de les diferents administracions a l'hora de definir la tipologia i línies de subvencions** que publiquen.
- I |** Vinculat al repte anterior, en l'àmbit local, diverses entitats consideren que l'Administració pública ha de tendir cap al **reforç de la transparència en l'acció subvencional, així com a limitar el tracte desigual i la discrecionalitat amb algunes de les associacions** dels municipis per raó d'afinitats, contactes, prestigi, etc.



J | Més enllà de l'àmbit subvencional, però, hi ha entitats que plantegen dos reptes vers la relació amb l'Administració pública i la realització de tramitacions. D'una banda, el teixit associatiu presenta diversos **reptes vinculats a la superació de les diferents bretxes digitals**. En termes generals se solen pensar aquestes escletxes en les dificultats d'accés als dispositius TIC, així com l'escletxa digital d'usos, habilitats i competències, que a vegades estan condicionades per un factor generacional. Tal com es mostra en diversos estudis, però, cal tenir en consideració també *la tercera dimensió de la bretxa digital*, conceptualitzada com les dificultats i desigualtats en l'obtenció de beneficis socials i culturals que deriven de l'accés i l'ús a les TIC, en l'aprofitament i extracció de rendiment en l'ús d'internet. Així, com s'ha observat en alguns dels grups focals, trobem persones que són capaces d'accedir a la informació i el coneixement que posa a disposició la xarxa, però que no serien capaces d'utilitzar les TIC generant una apropiació de la tecnologia que revertís en l'aprofitament de noves oportunitats (**Fundació Ferrer i Guàrdia, 2020**) per exemple, en l'àmbit subvencional. La tramitació en l'Administració pública tendeix progressivament cap a la digitalització, i aquest és un canvi al qual el teixit associatiu haurà de fer front. D'altra banda, **les entitats participants plantegen a l'Administració pública el repte d'adaptar els espais i els horaris dels tràmits** –molts d'ells subvencionals– **a uns horaris més assumibles per les entitats**, que solen poder realitzar-los fora de l'horari laboral “comercial”.





Els agents i els recursos privats en el finançament de les associacions catalanes



Les aportacions del sector privat a les associacions catalanes provenen d'una àmplia diversitat d'agents, que col·laboren amb el teixit associatiu en diferent mesura: des del comerç local a les federacions, passant per petites i grans empreses, entitats bancàries, altres entitats sense ànim de lucre i persones a títol individual.

Les associacions participants conceben el finançament privat com una font de finançament complementària a la resta de les fonts de finançament, i es presenta en la majoria dels casos de forma residual. Són poques aquelles entitats que disposen de **finançament privat fix**, com per exemple convenis amb fundacions de grans empreses. La relació amb el finançament privat sol provenir de col·laboracions ocasionals a través de patrocinis i/o col·laboracions en espècie amb el comerç local i petites empreses i, en alguns casos, mitjançant l'ingrés generat en activitats de caire solidari organitzades per altres entitats. Al llarg de les sessions realitzades s'aprecia que les diferències de finançament entre les entitats estan condicionades per factors com ara el volum de la base social i el recorregut històric. Com s'ha pogut observar en el capítol 4 (p. 36), les entitats de creació més antiga, per exemple, compten amb una base social més gran i amb aliances amb actors del sector privat que els permeten utilitzar la forma de "patrocini" per al finançament de les activitats.

«A vegades estem intentant trobar algun sponsor que a vegades ens ha ajudat (...) per algun tipus d'activitat o d'ajuda concreta, però són casos molt puntuals.»

Entrevista grupal 3

L'anàlisi qualitativa ens permet aprofundir en aspectes de l'economia de les entitats i observar que per a moltes de les associacions participants les aportacions d'agents privats, sobretot aquelles en espècie, són fonamentals. Alguns dels exemples més recurrents són les aportacions que permeten la reducció de despeses (material, contractacions de serveis, etc.) i/o que faciliten la generació de rendiment econòmic en aquelles activitats que es monetitzen, les aportacions de suport a la gestió de l'economia i, en alguns casos, les aportacions de materials i espais que fan possible l'existència i les activitats de les entitats.

«Cada activitat ens presenta unes despeses en material, avituallament, etc. si les empreses ens ajuden en aquest sentit, podem fer les activitats més assequibles.»

Entrevista grupal 8

«Hem sobreviscut aquests 5 mesos gairebé gràcies a això, no? A la bona connexió que hi ha entre entitats, el calliu que trobes entre les persones, els uns als altres. La concessió d materials per [x activitats]; també ens van fer aportacions doncs de material tipus folis, fotocòpies... empreses que ens ho han anat cedint. Per [x activitat] també vam fer un sorteig, i també les aportacions que vam rebre de diferents establiments, i llavors vam poder fer aquesta activitat. (...) Nosaltres, amb recursos 0, vam poder fer aquesta activitat. Gràcies a totes aquestes aportacions, aquestes connexions i aquestes sinergies que anem fent entre entitats i establiments; la xarxa que tenim, social i humana, a la ciutat, amb això sí que ens hem sentit recolzats i totalment contents, i gràcies a això encara podem estar aquí.»

Grup focal 9

Els factors que condicionen la relació del teixit associatiu amb els agents privats són diversos i depenen de múltiples factors, com ara l'àmbit d'actuació, el tipus d'activitat, la trajectòria, l'estratègia comunicativa i les formes de relacionar-se amb l'entorn, o les especificitats territorials. En presentar aquests factors, en alguns dels grups realitzats ha sorgit la **distinció entre les entitats segons el seu "valor social"**. Aquest binomi, en el qual han coincidit entitats de l'àmbit cultural, juvenil i esportiu, respon en el seu imaginari a la diferència de valor entre entitats que realitzen un tipus de servei d'interès públic (com per exemple les entitats d'acció social i drets civils), en contraposició a entitats que actuen en resposta a un interès o una afició (com per exemple les entitats culturals, esportives, ambientals, juvenils, etc.). Les associacions que han plantejat aquesta distinció **consideren que les entitats considerades "socialment valuoses" és més probable que obtinguin finançament privat**; en tant que els agents privats perceben una utilitat en desenvolupar la seva responsabilitat social corporativa.

«Bé, al ser una associació [de l'àmbit cultural] tampoc és... un altre tipus d'associació a lo millor sí que té més ressò que nosaltres, no? Que a lo millor una associació [com la seva] és una cosa que és un hobby, i com a hobby a lo millor la gent col·labora menys que amb altres entitats.»

Grup focal 3



“Entenem que som un col·lectiu que la gent no veu com algú a qui ajudar, per dir-ho d'alguna manera, i això a vegades ens ha costat a l'hora de demanar subvencions. (...) Crec que no som un col·lectiu necessitat. Som gent jove que ens ho volem passar bé, i que ens organitzem de tal manera que ens ho passem bé nosaltres i a més a més s'ho passi bé algú més.”

Grup focal 9



“Sí que hi ha entitats que estan considerades d'interès públic, llavors aquestes tenen un cert avantatge. Però les que no som d'interès públic, ja siguin directament d'interès públic o no, com per exemple l'associació [d'acció social d'una de les participants]: ni que no estiguen considerades d'interès públic, sou d'interès públic, o sigui, jo entenc que si [entitat juvenil] no hi és demà, pues bueno, no ens ho passarem tan bé uns quants, però hi ha entitats que realment són necessàries i no estan considerades així, i les empreses no tenen cap tipus de benefici d'ajudar-les, a part de que el seu logo surti allí.”

Grup focal 9

7.1 | El teixit empresarial local

En el marc del sector privat, el teixit empresarial local juga un paper central en la provisió de recursos a les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Aquest teixit empresarial és divers, està compost per diferents tipus d'empreses, de diferent grandària, i que presenten graus de vinculació amb el teixit associatiu municipal molt diferent: trobem des d'empreses que col·laboren sistemàticament amb les entitats del seu entorn, empreses que col·laboren ocasionalment i altres que no presenten cap vinculació amb el teixit associatiu.

El tipus d'aportacions d'aquests agents, siguin monetàries o en espècie, es poden presentar sota dues formes diferents: **la forma del patrocini**, és a dir, de l'aportació de recursos a les entitats a canvi d'un retorn per a l'empresa en termes d'imatge i publicitat (anunciar-se, aparèixer a un cartell, poder posar publicitat en un acte, aparèixer en les seccions d'agraïments, col·laboracions, etc.) i, per un altre costat, **el mecenatge**, és a dir, de l'aportació de recursos a les entitats sense que necessàriament impliqui una contrapartida per a l'empresa col·laboradora.

Les petites i mitjanes empreses proximitat

Les petites i mitjanes empreses de proximitat són un dels agents privats més destacats per a les associacions participants en les aportacions a la seva economia. Aquestes aportacions, que solen ser en espècies, o modestes en termes monetaris, es perceben com a complementàries a altres fonts de finançament, però **permeten contenir despeses i augmentar la possibilitat de generar ingressos en les activitats**: donacions de material i aliments per a trobades populars, obtenció de premis per a sorteigs i concursos, obtenció de material per poder vendre i recaptar, etc. De fet, moltes de les associacions participants parlen d'aquest tipus d'empreses, principalment el **comerç local i de les associacions de comerciants**, en termes de **col·laboracions**, més que d'aportacions o de donacions, expressant la **proximitat que hi ha entre el teixit associatiu i les petites i mitjanes empreses de proximitat dels diversos municipis i barris**. Aquesta mirada al comerç local encaixa amb les aportacions recollides en *El Panoràmic 2018*, en el qual es defineix la base social com el conjunt de persones i agents que fan que l'entitat funcioni, incloent entre aquests agents el comerç local que col·labora amb les associacions.

En alguns dels grups s'ha identificat entitats que expressen dificultats d'accedir al finançament privat d'empreses locals, per aspectes comunicatius i/o l'esforç que requereix en relació amb el benefici obtingut. En aquest sentit destaca el paper de l'Administració pública d'alguns municipis en els quals la relació entre el sector privat i el teixit associatiu està mitjançada per l'Ajuntament, que facilita la presa de contacte i les col·laboracions.



“I he treballat en altres entitats (...) i allí també sempre el tema pendent és el tema empresarial (...) A les empreses costa arribar-hi, i els costa veure quin benefici treuen d'ajudar-te.”

Grup focal 9

Pel que fa a la col·laboració d'aquests agents, principalment es presenta en dues formes. D'una banda, les **col·laboracions consistents en aportacions estructurals o fixes**, com per exemple la donació de material d'oficina, l'aplicació sistemàtica de descomptes, els patrocinis permanents, etc. És a dir, un tipus d'aportació fixa que reverteix en el dia a dia de l'entitat. Aquest és el cas de diverses associacions esportives, que destaquen el paper del comerç local en el patrocini del club esportiu, mitjançant l'aportació dels equips a canvi d'anunciar-s'hi.



«L'altra conveni és amb la marca que ens vesteix, i amb la que les que anem treballant. (...) Ens dona en espècies l'equipació del primer equip i la roba dels entrenadors.»
Grup focal de contrast (associacions +25.000 euros)

«Aquesta manera de finançar-nos també, però sempre en col·laboració amb els comerços i les entitats del barri no? Per exemple, que a l'hora de difusió amb un cartell de l'activitat, els comerços del barri estan inclosos dintre d'aquest cartell.»
Grup focal 7

«Pel que fa en aportacions amb espècie, sobretot el que hem rebut sobretot ha estat material informàtic. I de vegades material fungible. Normalment o d'empreses privades o de particulars. El material fungible [llibres] ve de particulars normalment i els ordinadors d'empreses privades.»
Grup focal de contrast (associacions +25.000 euros)

«Perquè hem tingut molta sort, que hem tingut patrocinadors. Quan vam voler fer aquest event, va venir un patrocinador i ens va pagar els gots. Els gots eren 4.000 euros; no els vam pagar. Clar, vas poder recuperar els diners, i vas poder pagar doncs l'electre, i altres coses.»
Grup focal 9

«Cal dir que no ho he dit abans però un altre valor en espècie però tenim una gestoria que molt amablement no ens cobren res pels serveis, que això és un chollo. (...) Evidentment si t'han de fer un servei gordo pues sí, però sempre que són petites consultes no ens ho cobren.»
Grup focal 7

Les dificultats econòmiques que presenten les entitats les porta, en alguns casos, a la negociació dels preus i la demanda de descomptes, fet que a vegades les exposa a **contradiccions**, expressades de manera explícita per una entitat de l'àmbit cultural que demana descomptes molt grans per a un acte solidari: si bé la rebaixa permet fer l'acte, els enfronta al dilema de la **precarització de sectors professionals com ara l'artístic**, i la necessitat de poder dignificar les seves ocupacions.

D'altra banda, trobem aquelles aportacions, sigui monetàries o en espècie, obtingudes per a una activitat específica, com poden ser aportacions de béns, aportacions monetàries, descomptes exclusius, algun servei de manera gratuïta, etc. Els "patrocinis" i les aportacions de béns a les activitats extraordinàries són especialment destacats per a entitats de l'àmbit de l'activitat econòmica i de l'àmbit cultural.

«Només [rebem] una partida molt petita d'alguns comerciants del barri, que quan nosaltres organitzem un torneig internacional col·laborem fent una aportació de 75 euros per anunciar-se en el nostre pòster oficial de la competició. Això ens ajuda a portar a terme aquest trofeu, no amb el total de les despeses ni molt menys, però és una ajuda concreta en aquest trofeu.»
Grup focal 3

«Va ser complicat de gestionar, però essent un acte solidari, que es volia buscar maximitzar benefici per la recaptació de la investigació de l'atròfia, es demanava a totes les empreses amb els quals establim algun tipus de contracte, que hi hagués intercanvi de diners... La condició era que sí que havíem de pagar pel servei, però demanàvem que es fes algun tipus de descompte. (...) Això va generar controvèrsia dins de la mateixa organització, perquè són temes complicats, però al final una feina o un servei s'ha de pagar, però es buscava això: que hi hagués una mica d'aportació per part de tothom.»
Grup focal 6

Resulta interessant observar l'establiment de relacions entre agents privats locals i el teixit associatiu similars a l'economia col·laborativa. Un exemple el brinda una entitat cultural que realitza l'**activitat sense obtenir ingressos però a cost 0, en col·laborar amb establiments d'hostaleria del municipi** (bars, pubs, restaurants, etc.). Com a associació negocien les condicions d'una actuació artística amb l'establiment, que és qui paga l'artista, de manera que l'entitat pot realitzar l'activitat sense despeses. Casos com aquests permeten identificar la dinamització de fluxos i intercanvis monetaris del teixit associatiu i el seu entorn que no computen en la tresoreria de les entitats, però tenen un **impacte en les economies locals**.

«Altres vegades hi havia col·laboració amb locals, o bars, etc. Llavors hi havia relacions amb els locals, i es feia una mica gestió sense buscar benefici, sinó per fer l'acte en sí.»

Grup focal 6

En definitiva, les **associacions participants valoren molt positivament la col·laboració amb les petites i mitjanes empreses de proximitat en la seva economia**, tant a través dels patrocinis com del mecenatge, ja sigui en forma de recursos en espècie com monetaris. Així i tot, algunes entitats consideren que tot i la bona voluntat dels i de les comerciants, les aportacions que poden realitzar aquest tipus d'establiments **tenen unes limitacions**. Consideren que el comerç local és un agent que en moltes ocasions també experimenta dificultats econòmiques i que, així i tot, s'esforça per col·laborar amb el teixit associatiu local. Algunes de les entitats posen èmfasi en la fluctuació dels comerços locals, especialment en els entorns urbans més grans, de manera que resulta difícil establir relacions de confiança o vincles a llarg termini amb aquests comerços, així com fer d'aquesta relació una font estable de finançament.

«Una part del finançament de les festes és en donatius de comerciants. A part dels temps què et suposa, el problema en el cas [del barri] és que el comerç és molt variant. Si que tens uns mateixos que són fixos, però un any et diuen que sí, l'any que ve tornes i és una altra botiga.»

Grup focal 1, grup de contrast (associacions +25.000 euros)

«El comerç local [del municipi] s'aboca amb les entitats [del municipi], però són els que més estan patint aquesta crisi. Els que pitjor ho passen és el comerç local. I són les que encara ara, si els dius 'escolta, necessito fer això...'; qualsevol cosa que se'm passi pel cap, eh? 'Fem un magatzí, el pots entregar als teus clients?' És que encara agafaran el magatzí, i es dedicaran a donar-lo a tots els clients, només perquè et coneguin i perquè estan veient que desapareixes.»

Grup focal 9

Les grans empreses situades al municipi

En contrast amb el paper de les petites empreses de proximitat, algunes de les entitats participants perceben certa **manca de col·laboració de les grans empreses amb l'economia del teixit associatiu municipal**. Indiquen que aportacions que resultarien mínimes per a aquestes empreses més grans podrien suposar un gran impuls per a moltes associacions, els permetria dur a terme més activitats, o bé reforçar la que ja realitzen, i/o fer-ho amb menys tensions a la tresoreria. Aquestes associacions consideren que les grans empreses només financen grans esdeveniments, i que molts d'ells són organitzats per les administracions públiques. La perspectiva de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros contrasta amb les associacions amb un pressupost superior als 25.000 euros, entre les quals es troben associacions de l'àmbit esportiu i cultural que reben finançament de grans empreses i grans fundacions mitjançant convenis per desenvolupar projectes, realitzar serveis, etc.

«El comerç local és el que normalment dona suport, però l'empresa que ja té una mica més d'economia diu... tu realment tens més benefici (...) que a lo millor no els ve de 500 euros, que a mi 500 euros em suposen fer o no fer un esdeveniment, i tu no veus quin benefici hi ha en ajudar-me a mi.»

Grup focal 9

«Aquí hi ha grans patrocinadors, molt grossos, d'empreses privades multinacionals i amb molts calers, i només posen diners a ajuntaments, per actes que fan ajuntaments. Que no dic que no hagin d'ajudar.»

Grup focal 9





“Però llavors tu vas a una empresa a dir-los-hi [anomena una empresa], que tenen molts diners, i han de justificar 100.000 euros en subvencions: acaben quedant-se'ls els de la Festa Major de [municipi], els de la Festa Major del [municipi], la Festa Major de... i només les festes majors. I potser a vegades s'haurien de donar compte que a qui haurien de donar més diners és a les entitats de baix perquè hi ha entitats com la [de la participant A, d'atenció social, que brinda un servei a famílies i a persones usuàries], i no especialment la meua, però hi ha entitats que necessiten molt de suport. Una centèsima part del seu suport, en l'activitat que fan, serien 10 anys de la seva existència amb les activitats que fan. És això lo gros. I ens ho gastem tot en una Festa Major que fa l'Ajuntament [X].”

Grup focal 9

La responsabilitat social d'aquest tipus d'empresa sol estar institucionalitzada a través d'altres canals i agents, com ara entitats més grans, fundacions i obres socials, federacions, l'Administració pública local, etc.; i sovint a través de la forma del patrocini, per tal que l'empresa pugui capitalitzar aquesta contribució. Així doncs, resulta complicat que aquestes grans empreses percebin algun incentiu per col·laborar amb entitats de base com les que formen part d'aquest estudi. Ara bé, tal com es va poder observar amb *El Panoràmic 2018*, la relació de les entitats amb el seu entorn és una cosa que, en termes generals, moltes experimenten amb certa dificultat, i que en molts casos aquestes dificultats comunicatives responen a problemàtiques internes com, per exemple, la manca de claredat del projecte; saber presentar els objectius missionals, organitzar amb claredat l'estructura interna i la comunicació, poder detectar les seves febleses i oportunitats, establir prioritats, etc. Així doncs, la distància percebuda per algunes entitats entre el teixit associatiu i local i les grans empreses del municipi també respon, en certa mesura, a les dificultats comunicatives de les entitats per tal de presentar el seu projecte a les grans empreses i aconseguir generar un incentiu a la col·laboració. Diverses entitats participants consideren aquest fet com un dels grans reptes del teixit associatiu en l'àmbit econòmic.

7.2 | El paper de les entitats de base i les xarxes de proximitat

Un segon agent, plural i divers, que presenta una centralitat important en l'economia de les associacions catalanes són **les mateixes entitats de base de l'entorn de l'entitat**, a vegades organitzades en xarxes formals de proximitat a escala territorial. De la mateixa manera que les petites i mitjanes empreses de proximitat són considerades un agent que integra la base social de les entitats catalanes, altres entitats de base (de l'entorn, del mateix àmbit d'actuació, de xarxes locals o supramunicipals), així com les federacions, també es consideren que integren la base social (*El Panoràmic 2018*) amb relació amb les lògiques d'intercanvi, col·laboració, assistència a actes, espais de treball, etc., que comparteixen.

S'identifica una important densitat d'aportacions en espècie i d'intercanvis en el marc del teixit associatiu. Les diferents entitats del territori generen xarxes de col·laboracions, i no necessàriament al voltant del mateix àmbit d'actuació, sinó en relació amb dinàmiques territorials, evolucions històriques, participació en projectes compartits, etc. Algunes associacions participants ho conceben com **una estructura** que atorga molta **flexibilitat a la seva economia i els permet alliberar temps i esforços en la cerca de finançament**, especialment en el cas de les associacions petites (en termes pressupostaris i de base social). Així doncs, trobem associacions que comparteixen el seu local perquè altres entitats hi facin reunions o activitats, o perquè hi emmagatzemin material (destaquen el paper d'ateneus, casals, casals joves, etc.); altres lloguen espais entre diverses entitats per disminuir-ne el cost. És habitual també la cessió de material entre entitats, especialment aquells béns pels quals és necessària una inversió (un projector, jocs, eines, material electrònic, etc.), així com és habitual també la col·laboració entre entitats en el suport i la dinamització de les activitats.



«Ens recolzem mútuament, no? Quan nosaltres tenim una mancança doncs sempre tenim algú del barri, proper, que ens pot donar un cop de mà, no? Si alguna vegada hem volgut fer una cosa a nivell econòmic, que no podíem, doncs les altres entitats, com l'associació de veïns, o qui sigui, doncs ens ha donat un cop de mà econòmicament. És important tenir xarxa, és important compartir amb la gent més propera, que són els teus veïns. Ara mateix estem compartint una línia de telèfon (...) perquè s'adrecin a nosaltres en el confinament; i amb la gent més precària del barri tenim un tema de suport mutu a nivell alimentari i suport mutu a nivell de vivenda. (...) Sense aquest suport ens seria molt molt molt complicat continuar. Continuaríem, però seriem molt més minsos, molt més precaris. És evident que... com que necessites família, necessites compartir amb altres persones que tinguin les mateixes necessitats d'ajudar, de fer per els altres.»

Grup focal 3

De manera similar a les associacions que assumeixen col·lectivament despeses com ara el local o material, es presenten entitats que comparteixen els costos de contractació d'una figura tècnica. La dedicació compartida que pot aportar la figura tècnica els permet disposar d'una figura professional a un cost que els resulta assumible.

«Nosaltres, per començar, des de [la nostra associació de comerciants] treballem amb [2 associacions de comerciants de dos barris], que tenim una col·laboració de les tres associacions per mi; o sigui jo soc la dinamitzadora de les tres. Llavors això és una gran ajuda perquè, si no, jo probablement no podria treballar perquè no arribarien cap de les 3 a cobrir els gastos que provoca tenir una persona treballant.»

Grup focal 3

«Acabem tirant de col·laboradors (...) i de teixir lligams amb [entitats del barri], que els tenim aquí al costat, que ells posen la financiació d'actes i nosaltres posem la mà d'obra.»

Grup focal 3

Diverses de les associacions participants coincideixen a indicar **que l'àmbit d'actuació de l'entitat i el tipus d'activitat que realitza són elements que condicionen l'accés al finançament d'entitats privades del tercer sector, com per exemple les grans fundacions.** Les associacions que presenten aquesta perspectiva argumenten que el finançament d'aquestes organitzacions sol ser per a entitats d'un tipus molt concret, i que les línies de subvencions són molt específiques. Un tipus d'entitats que han destacat el paper de la col·laboració monetària amb aquests agents han estat les d'acció social (principalment a través de subvencions i convenis amb fundacions, així com amb organitzacions parroquials).

«A nivell de material petit, coses que necessitem, rolo, a vegades, projectors i això, també contem molt amb entitats. Sovint hem demanat a [una entitat], Servei de Joventut també... O col·laboracions amb [una entitat]; nivell de coses petites que sabem que una entitat ho té i nosaltres no, és el que diu [una participant del grup]: intercanvi. Nosaltres també ho cedim a la primera que ens ho demanen.»

Grup focal 6

Finalment, les grans **institucions de culte religiós** són un agent que cal tenir en compte, donat el gran desplegament de recursos –principalment en espècie i de caràcter immobiliari– que aporten al teixit associatiu; especialment en els àmbits del lleure educatiu i l'acció social. L'Església catòlica destaca pel seu patrimoni i per la **provisió de locals**, i són diverses les associacions que disposen d'una seu cedida per la parròquia local.

«Tenim un local a l'església (...), perquè nosaltres som una associació sense ànim de lucre vinculats a l'església perquè els gegants són de l'església.»

Grup focal de contrast (associacions +25.000 euros)



7.3 | El paper de les organitzacions de segon nivell

Les **associacions federades posen en valor el paper de les organitzacions de segon nivell** o superior a les quals pertanyen. Per organització de segon nivell cal entendre tota estructura formalment constituïda i no pertanyent a l'Administració pública que agrupa altres entitats associatives de base del tercer sector, o altres organitzacions de segon nivell, sota diferents criteris: àmbit d'actuació, col·lectiu de referència, naturalesa jurídica de les organitzacions vinculades, àmbit geogràfic, etc. (Observatori del Tercer Sector, 2006).

Els recursos que faciliten les organitzacions de segon i tercer nivell participants en la sessió a les seves entitats de base són molt similars entre si, de manera que factors com l'àmbit d'actuació no representen, en termes generals, una diferència significativa. De fet, es pot observar com el relat sobre l'actuació que realitzen les organitzacions de segon nivell que presenten les associacions de base i les federacions participants en l'estudi coincideixen amb algunes de les categories definides per L'Observatori del Tercer Sector (2006) o el Consell d'Associacions de Barcelona (2011) en els estudis respectius sobre les organitzacions de segon nivell a la capital catalana, com per exemple: el rol d'interlocució amb altres agents (com l'Administració pública, per millorar la incidència i les condicions del sector); el rol de consecució de recursos (captar recursos per a les entitats de base) i el de distribució de recursos (distribució dels recursos de la OSN a la base social); el rol de prestació de serveis (que en facilitin la tasca o n'atenguin les necessitats), o el rol de generació de coneixement (d'interès per a les entitats membres, a les quals el transfereixen), entre d'altres.

Els elements més destacats per part de les associacions de base són els "**catàlegs de serveis**" de les federacions, en els quals es troben **activitats** (formacions, tallers, o descomptes en diverses activitats), **assessoria i suport en la gestió econòmica**, gestió i pagament de **les assegurances de les associacions federades, recursos diversos**, entre d'altres. En alguns casos, hi ha associacions que fins i tot disposen d'un **local cedit o amb un lloguer reduït de la federació**.

«Nosaltres en espècies tenim dos coses a tenir en compte: Una, el despatx, que pertany a la parròquia, tenim un despatx amb clau però també compartit amb un casal de nens.»

Grup focal 4

«Estem en un local de l'església. El local és cedit gratuïtament, i les despeses de gas i llum es paguen al 50%: nosaltres paguem el 50%, l'església paga el 50%. Així que això per la nostra activitat és imprescindible.»

Grup focal 6

D'altra banda, també trobem organitzacions vinculades a l'Església catòlica que obtenen finançament monetari de la mateixa institució, així com d'entitats que hi estan vinculades, mitjançant relacions tipus conveni o mitjançant subvencions i donacions. Hi ha casos en els quals les aportacions tenen un pes central en la seva economia:

«Els altres 3.000 euros són de les parròquies de l'arxiprestat [...], que inclou les esglésies de Mataró, més d'Argen-tona i altres municipis.»

Grup focal 4

«Per tant venen un 45% de la quota de socis i l'altre 55% de Càritas, formalment són donacions...»

Grup focal 4

«Formem part d'una federació d'entitats de cultura popular a Ciutat Vella i tenim un despatx (...) que paguem un lloguer simbòlic a la Federació, que és una quota de soci.»

Grup focal de contrast (associacions +25.000 euros)

«Aquest suport el fem en diferents línies: sobretot en temes de formació [...], el suport legal organitzatiu també molt lligat a l'alt relleu que tenim a les entitats i, per altra banda, suport en temes pedagògics.»

Grup focal de contrast (federacions)

«Per nosaltres [la federació] sí que és un paraigües molt important. Tota la part tècnica i burocràtica la gestionen ells; tot el que són assegurances nosaltres no ens en hem d'encarregar, nosaltres paguem quota per participant a [la federació] i ells tenen tot el paraigües tècnic que ens ofereixen a nivell d'assegurança, gestió, i que ens salva molt la veritat perquè és molt important.»

Grup focal 6

«També formen part de la coordinadora d'ONG que llavors també podem tenir accés als seus espais i a materials.»

Grup focal 7

«També formem part de [dues coordinadores]. I aleshores hi ha moltes despeses que en la quota que paguem a aquesta coordinadora ja ens ve donat. El gestor, l'assegurança. Totes aquestes coses ja les tenim cobertes en aquest sentit.»

Grup focal 7

Paral·lelament, les entitats federades també destaquen la **xarxa de relacions que es crea al formar part d'una federació**, de manera que es generen cessions i intercanvis d'espais, materials, béns i col·laboracions de tot tipus. El rol de connector, de creació de xarxa de les entitats de segon nivell o superior entre les associacions de base també es valora en termes d'aprenentatges, ja que facilita que les entitats coneguin diverses formes de gestió del finançament d'organitzacions semblants i fomenta la innovació i la incorporació de millores.

«Destacaria especialment el rol de connector, de fer xarxa, que seria d'alguna manera el més important, aquest espai de trobada entre les pròpies entitats.»

Grup focal de contrast (federacions)

«O sigui, que no tenim una reciprocitat en plan econòmic, el que sí que la tenim a nivell de fer, de coneixements, d'intercanvi, això sí.»

Grup focal 3

Des del **punt de vista de les federacions** participants en el grup de contrast, aquestes destaquen la importància de la **tasca de representació del teixit associatiu que realitzen**, així com la seva **incidència política** en termes comunicatius i de relació amb l'Administració pública. Així presenten com una de les seves funcions l'establiment de **relacions amb les administracions públiques**, a les quals **traslladen les necessitats de les associacions, incorporant-les a l'agenda política**. Com ja s'ha exposat en el capítol sobre finançament públic, les federacions treballen per tal de **millorar les condicions de finançament de les entitats (o del seu àmbit d'actuació)**, i procuren fomentar i incentivar la **creació de línies de finançament públic per a entitats no lucratives**. Algunes federacions també mantenen aquest tipus de relacions amb agents privats. La tasca de representació i mediació repercuteix en termes positius a l'economia de les associacions.

Més enllà dels serveis que ofereixen, les federacions també indiquen donar suport a les associacions mitjançant la **difusió d'informació sobre subvencions** a les quals poden accedir les seves entitats, així com la gestió de convocatòries específiques per a les entitats que es presenta com un dels serveis oferts més ben valorats per les organitzacions de base.



«Actualment gestionem convocatòries específicament per les nostres entitats» (26:36)

Grup focal de contrast (federacions)

Les federacions també destaquen la provisió de **suport i supervisió en l'elaboració dels projectes i la realització dels tràmits**, procurant treballar des de la capacitat de les entitats. Aquestes actuacions **permeten a les associacions accedir a un finançament el qual difícilment haurien pogut gestionar** ateses les dificultats que suposen la gestió d'aquestes tramitacions. Finalment, algunes de les federacions participants també indiquen que donen suport a través del **finançament per a l'elaboració de projectes estratègics** (com ara un pla formatiu, o un pla estratègic), utilitzant el finançament com un incentiu per a la realització d'un esforç que, en termes estratègics, pot revertir positivament en el funcionament de l'entitat.

La majoria d'associacions participants federades valoren positivament el suport que reben per part de les seves federacions, tot i que hi ha alguns aspectes que són negativament valorats per algunes entitats. Ara bé, hi ha entitats que consideren que participar a la federació implica a l'associació de base una despesa (una quota) i una gran dedicació que no compensa el retorn que n'obtenen en termes econòmics.

«Todos estos temas lo que dan es trabajo, eh? Y lo hacemos muy gustosas, pero claro, implica tiempo, esfuerzo, viajes, y todo esto nos cuesta dinero a cada una a nivel particular. Con lo cual sí que es muy interesante, y yo lo valoro muchísimo la relación tanto a nivel de Barcelona, como a nivel de Catalunya, como a nivel de España, incluso a nivel europeo, por el aprendizaje, el conocimiento, el apoyo incluso afectivo... Pero es un apoyo, pero no es ningún apoyo económico. Al contrario, participar en todo esto implica dedicarle mucho tiempo de nuestro tiempo profesional, y luego nuestro dinero en particular.»

Grup focal 3

La manca de suport que reben les entitats pel fet de federar-se és allò en què posen èmfasi algunes associacions esportives participants. Aquestes entitats no consideren la federació com un agent econòmic, o que doni cobertura en aquest àmbit, sinó una plataforma que permet accedir als espais de competició i reconeixement. El model federatiu de

les entitats esportives és un model *sui generis* que dista d'altres tipus de federacions d'entitats no lucratives, en tant que federar-se és la condició necessària per poder accedir a determinats entorns competitiu, així com per poder rebre reconeixements oficials. Algunes de les entitats esportives amb un pressupost reduït experimenten el cost de federar-se com un pes en la seva tresoreria que no es veu retribuït per les aportacions de la federació ni pels beneficis associats a l'obtenció de bons resultats en les competicions.

«Nosaltres estem a la [federació X] i al final de la temporada, però l'any següent, en base a les llicències que nosaltres hem tramitat amb la federació, és a dir, pel nombre de llicències, podem rebre una subvenció per les llicències tramitades. Però això poden ser 1.000 euros, i a lo millor amb entrenadors ens hem gastat... què et diria, 5.000 euros, vale? I seria un percentatge molt baix. També rebriem de la federació pels èxits aconseguits. Si fem un pòdiu això es transforma amb punts, i això es transforma amb diners. Però aquests diners no són significatius, perquè no cobreixen les desplaçaments que podem fer a les competicions, o les inscripcions a les competicions, o l'àpat que pugis haver fet després de passar-te tot el dia a Girona»

Grup focal 3

Així i tot, cal assenyalar que diverses de les associacions federades participants tendeixen a percebre les organitzacions de segon nivell més com un agent econòmic o una gestora de serveis, que no pas com una coordinadora sectorial o territorial d'entitats. També ho percep així part de les federacions participants, que expressen dificultats a vegades per aconseguir generar vincles amb les seves organitzacions de base que vagin més enllà de l'interès econòmic i/o funcional; hi coincideix la diagnosi presentada pel Consell d'Associacions de Barcelona (2011) per al cas de les associacions de segon nivell de la ciutat.

7.4 | El paper de les persones a títol individual (donacions)

Finalment, en una posició molt residual, algunes associacions també tenen en consideració el **finançament mitjançant donacions monetàries de persones a títol individual**. En termes generals, aquestes són poc significatives, i algunes entitats indiquen que és **una font que perceben com a “saturada”**, ja que moltes associacions demanen donacions, i la població deixa de donar o aporta sols a projectes molt específics i/o amb més reconeixement públic.

«I petites aportacions que la gent pugui fer de manera simbòlica en un donatiu, que sempre és benvingut i molt agraït. Però sempre són les persones els que ens han d'ajudar, i que està molt bé, i que a vegades també es cansa una miqueta, i jo també ho entenc... Bueno, jo perquè estic en un col·lectiu molt d'associacions, i hi ha moltes associacions per moltes coses, de molts caires, i moltes vegades quan et poses als carrer per sensibilitzar i dir qui ets, bueno, no, a vegades amb els donatius i tal, a vegades la gent se'n cansen.»

Grup focal 7

En contrast, en alguns dels grups s'ha detectat entitats que han experimentat un augment de les aportacions individuals de persones no vinculades a la seva base social (tot i que també d'altres entitats no lucratives), en paral·lel a una intensificació de la seva activitat. Aquest augment l'associen a un arrelament creixent de l'interès ciutadà i la conscienciació en diverses temàtiques, per exemple aquelles relacionades amb el medi ambient o el feminisme.

«Per la part de ciutadania i per part d'entitats que demanen activitats si que hem vist un boom, un augment. Sobretot en aquests dos últims anys per qüestió de l'àmbit on els movem nosaltres, com el feminisme, que ha viscut aquesta creixuda, doncs hi ha més interès, més propostes, hi ha més conscienciació, i veiem com això es transforma en donacions a entitats com la nostra.»

Grup focal 7

«Per part de lo que seria la ciutadania i donacions, hem tingut bastant bona rebuda, perquè per A o per B una altra vegada, la nostra entitat va néixer justament en el moment en que es posava com a trending tòpic el tema del canvi climàtic. Casi un any i mig. (...) Això és el que ha fet moltes vegades que moltes empreses s'hagin bolcat a fer donatius, per RSC, que al final allà estan i que s'agraeixen, i per part d'individus que hem rebut força bona rebuda.»

Grup focal 7

Destaca el cas excepcional d'una associació d'acció social que va rebre l'herència d'un dels seus membres, amb la qual l'entitat va poder adquirir el local que utilitzen com a seu i com a espai per a la realització d'activitats.



7.5 | Els reptes de les associacions catalanes respecte a les fonts de finançament privades

En termes generals, el teixit associatiu presenta tota una sèrie de **reptes** que es poden emmarcar en el que podem anomenar **les maneres de relacionar-se amb l'entorn**. Alguns d'aquests reptes també van emergir durant l'edició d'*El Panoràmic 2018* en relació amb les dificultats a les quals s'enfronten les entitats pel que fa a la base social, i que en certa mesura es condicionen a qüestions organitzatives i comunicatives.

- A |** En primer lloc, i com també s'ha expressat en els reptes respecte al finançament per mitjans propis, es planteja com a repte **l'enfortiment de la base social de les associacions**, no en termes de creixement quantitatiu de les persones associades i/o voluntàries, sinó **en termes d'enfortiment dels vincles amb els agents de l'entorn**. No sols amb els agents empresarials, sinó també amb altres entitats del tercer sector i persones a títol individual. L'enfortiment d'aquests vincles representa una obertura de portes a l'obtenció tant de recursos monetaris com de recursos en espècie, **ja que estableixen relacions de col·laboració estables i sòlides**, i tendeixen cap a una posició d'aquests agents privats que no és sols de patrocini o de mecenatge, sinó que perceben una vinculació amb la prestació econòmica que realitzen.
- B |** En segon lloc, les dificultats experimentades en l'obtenció de finançament i de recursos d'agents privats –principalment empreses– sol estar relacionada amb **limitacions comunicatives**. Per tal de generar incentius a les empreses de l'entorn, però també a altres entitats i a persones a títol individual, resulta central que les associacions siguin capaces de **comunicar amb claredat el seu projecte**. Així doncs, les associacions participants expressen amb certa claredat un repte alhora estratègic i comunicatiu.
- C |** En aquesta línia, i per fer front a les dificultats que les associacions participants afronten en relació amb el finançament privat s'assenyala un repte conjunt de les entitats del tercer sector, que és aconseguir **posar en valor i reforçar el reconeixement social de les entitats no lucratives i de la tasca que fan**. En paraules d'entitats participants: *recuperar el valor afegit de l'associacionisme*. Entorn d'aquest repte hi juguen un paper fonamental les xarxes d'entitats i les organitzacions de segon nivell i superiors.

Reptes vers el teixit empresarial municipal

- D |** Ambdós reptes anteriors tenen per finalitat, entre altres, **aconseguir que els agents privats percebin una utilitat en la col·laboració amb entitats del teixit associatiu com ara les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros**, i no sols en la col·laboració amb entitats més grans, amb més impacte, com ara grans fundacions o federacions, que són els tipus d'entitats que solen canalitzar la responsabilitat social de les grans empreses.
- E |** Així, algunes entitats participants consideren que **aquest repte es fa extensiu a l'Administració pública**, a la qual atribueixen certa responsabilitat en la **mediació entre el sector privat i el teixit associatiu**, per facilitar que es canalitzin els recursos del primer cap al segon, i alhora donar suport a la valoració del sector no lucratiu.
- F |** Per a algunes de les associacions participants, el repte d'enfortir la relació amb el teixit empresarial local es presenta també com una oportunitat **per tendir cap a un consum i una relació de col·laboracions basat en la xarxa de productors/es i comerços de proximitat**. Aquesta proposta no recolza només en qüestions de sostenibilitat i foment i dinamització del comerç i de l'economia local, sinó també en la creació de relacions de proximitat amb col·laboradors/es i proveïdors/es, facilitant alguns dels aspectes de la gestió econòmica de les entitats: fer de forma sistemàtica les factures per així facilitar la justificació de subvencions (en cas d'haver-n'hi), fer encàrrecs, enviar comandes, gestionar recollides, etc. Algunes de les associacions van un pas més enllà, i consideren que aquest repte és també una oportunitat per tendir cap a un l'economia social i solidària, les xarxes de comerç just, etc.

Vers el teixit associatiu de proximitat

G | Pel que fa a la relació amb altres entitats del tercer sector, en els diversos grups focals realitzats s'ha reiterat el repte d'**enfortir la col·laboració entre les entitats del tercer sector**, especialment en l'àmbit local (territorial), tot i que també en l'àmbit sectorial. En termes de finançament i recursos, associacions participants consideren necessari **enfortir models d'economia col·laborativa, per tal d'assumir de manera col·lectiva tant despeses com inversions**, fomentant així l'economia circular, la divisió de costos, els béns compartits, etc.

H | De manera similar, també s'han presentat plantejaments que aposten per **avançar cap a formes de col·laboració del teixit associatiu amb agents com ara gestories i assessories**, amb la finalitat de **generar una cosa similar a una economia d'escala** en la contractació d'un servei per a un ampli nombre d'entitats, reduint així les despeses. S'han plantejat també possibilitats d'explorar models similars amb la contractació de personal remunerat, el cost i la dedicació del qual es pugui dividir entre diverses associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros, i que solen no poder disposar d'aquest tipus de figures.

Vers les organitzacions de segon nivell

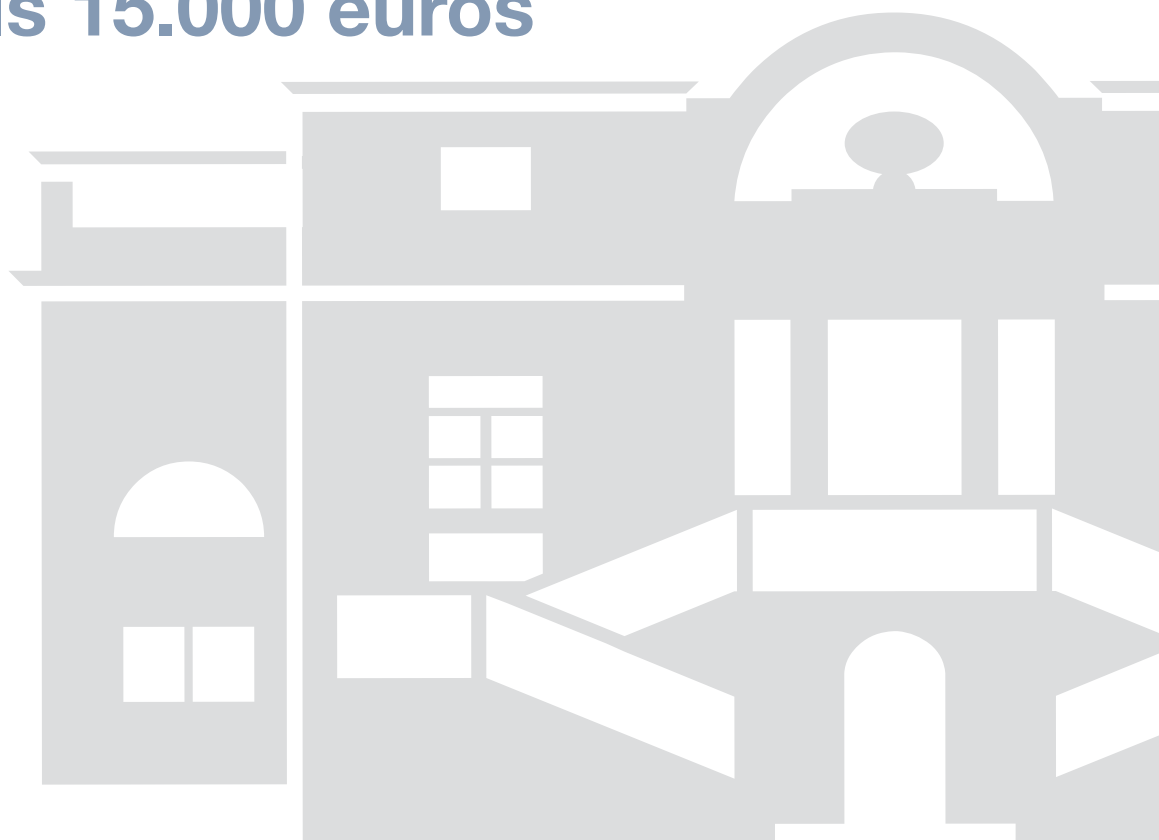
I | Un objectiu amb el qual coincideixen associacions de base i federacions participants en els grups focals és que cal **enfortir el paper de les federacions com a organismes representants dels interessos de les associacions davant les administracions públiques i empreses proveïdores de béns i serveis**. Reforçar aquesta tasca, que ja es realitza, es presenta com un repte certament important per millorar les condicions econòmiques del teixit associatiu, especialment en un context d'incertesa per a tantes entitats fruit dels efectes de la COVID-19.

J | Vinculat a aquest repte, i com ja s'ha assenyalat en línies anteriors, es considera que les organitzacions de segon nivell juguen –i han de continuar jugant– un paper fonamental en la tasca de **valoració i reforç mediàtic del tercer sector no lucratiu**; especialment per a aquelles associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals, ja que solen tenir poc impacte mediàtic i polític. Tal com assenyalava el Consell d'Associacions de Barcelona (2011), les organitzacions de segon nivell, mitjançant la seva tasca com a representants de les entitats de base, generen un **valor afegit** al teixit associatiu i als diferents àmbits sectorials, fet que resulta rellevant per generar incentius a la col·laboració econòmica dels diversos agents privats.





**Els efectes de la COVID-19
sobre l'economia de
les associacions de base
amb un pressupost inferior
als 15.000 euros**



Tal com s'ha indicat tant en la introducció de l'informe com en l'apartat de metodologia, durant el transcurs del treball de camp ens hem trobat amb una situació d'excepcionalitat derivada de la pandèmia de la COVID-19 i de l'inici d'un període de crisi econòmica i social incert. El teixit associatiu no ha estat aliè a aquesta conjuntura excepcional que es perllonga en el temps condicionada per les mesures sanitàries i a les conseqüències que se'n desprenen a curt, mitjà i llarg termini.

- ▶ Aturada de l'activitat
- ▶ Condicionaments a la realització d'activitats
- ▶ Alteracions en les fonts de finançament i els ingressos percebuts
- ▶ Modificacions en els processos subvencionals
- ▶ Tensions en la tresoreria

Els grups focals programats s'havien de realitzar en format presencial entre el 21 i el 29 d'abril als municipis de Barcelona, Lleida, Mataró, Olot, Reus, Santa Perpètua de Mogoda i Vilafranca del Penedès. En el marc de la tessitura generada per la COVID-19 la comissió tècnica va estimar oportú posposar les sessions programades a l'espera d'una evolució del context que ho permetés de manera presencial i de forma segura. Passat un temps, i després de diverses valoracions, es va anticipar que la situació es podia perllongar, motiu pel qual es va optar per suspendre les sessions presencials i reformular la metodologia, apostant pel format digital. Tot i les dificultats generades per la conjuntura sobrevinguda, aquesta situació es va prendre com una oportunitat per incorporar, entre els diferents temes focalitzats, una mirada als efectes de la COVID-19 sobre l'economia del teixit associatiu català, així com la seva resposta.

Un cop confeccionada la reformulació del disseny metodològic (per la qual les sessions presencials es van passar a fer de manera telemàtica), es va procedir amb el mateix nombre de sessions previstes. Les sessions es van dur a terme entre el 21 i el 29 d'abril de 2020, tot i que adaptant la tècnica del grup focal als recursos i canals en línia, i reduint per tant el nombre de participants en cada sessió (entre 6 i 7 persones). Entre els mesos d'abril i maig es va procedir a analitzar les dades corresponents a la temàtica de la COVID-19, amb la finalitat de poder publicar un article sobre l'efecte de la pandèmia en l'economia del teixit associatiu, per tal que aquest pogués tenir incidència política i mediàtica i encara gaudís de vigència. Així va ser com el mes de juny del mateix any es va publicar l'article amb el nom d'**Entitats en temps de la COVID-19: més enllà del repte pressupostari** (*El Panoràmic*, 2020); un document que es presentava com un avançament de resultats del conjunt del present informe.

Aquest capítol presenta una síntesi dels efectes detectats, reflectint la perspectiva de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros anuals, i s'estructura en **dos apartats**: en el **primer apartat** es presenta **una mirada sobre les principals afectacions que les entitats participants han percebut** de manera generalitzada sobre la seva economia, especialment en termes pressupostaris. En el mateix apartat s'aprofundeix en algunes de les particularitats que han condicionat la manera amb què les associacions han percebut els efectes de la COVID-19 sobre la seva economia, com ara el tipus d'activitat que realitzen o l'àmbit d'actuació. En el **segon apartat** es presenten diverses de les **actuacions que les associacions participants han generat com a resposta a la conjuntura** sobrevinguda, així com alguns dels reptes que es deriven de les dificultats i problemàtiques experimentades.

Remarquem, de nou, que cal ser conscients que la informació que es presenta a continuació es recollí en un moment d'incertesa excepcional, i que a hores d'ara algunes de les associacions ja han pogut reprendre part o la totalitat de la seva activitat. No obstant, la majoria de les reflexions són plenament vàlides i aplicables en el moment que es publica aquest informe ja que la pandèmia no ha finalitzat i algunes de les realitats recollides són plenament vigents.



8.1 | L'afectació de la situació de confinament en els ingressos i despeses

La situació generada en el marc de la pandèmia de la COVID-19 ha afectat de manera inevitable les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Al llarg de la recerca realitzada s'ha pogut identificar alguns dels diversos efectes sobre aquestes entitats, que s'han experimentat de manera diferencial segons les característiques de l'ampli i heterogeni ventall d'associacions de base: tipus d'activitat, àmbit d'actuació, despeses estructurals, fonts de finançament, etc.

Les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros presenten de manera generalitzada un **relat compartit d'incertesa** en relació amb la situació, la seva evolució i el futur de l'associació. Algunes de les entitats participants expressen cert desconcert en intentar valorar els impactes de la situació sobre l'entitat. El principal factor vinculat a la incertesa té a veure amb **la temporització, els termes i les condicions amb les quals es recuperarà l'activitat** i la vida pública, atès el caràcter presencial de l'activitat de la majoria; algunes consideren que la conjuntura presentarà efectes a llarg termini, als quals el teixit associatiu haurà de donar una resposta estratègica i conjunta. Resulta significatiu que el relat de les associacions participants coincideix amb aquell presentat en l'estudi quantitatiu sobre l'**Impacte de la COVID-19 a les entitats de Barcelona** (Torre Jussana, 2020), tot i abordar un àmbit territorial molt circumscrit i un ampli conjunt de tipologies d'entitat. Així, segons aquest informe, el retorn a l'activitat normal i l'impacte econòmic sobre l'entitat es presenten com una de les principals preocupacions de les entitats barcelonines en relació amb la conjuntura generada per la COVID-19.

«En principi totes les activitats han quedat ajornades i algunes d'elles no es duran a terme per falta de recursos ja que les subvencions no sabem en quin punt estan i com tampoc sabem si podrem garantir les mesures sanitàries, estem com tothom, en una incertesa.»

Grup focal 5

«Crec que tots plegats estem aterrant amb tot el que està passant, i encara no som gaire conscients de les conseqüències que tindrà.»

Grup focal 6

«[La situació actual derivada del COVID-19] és una mica problemàtica. Encara no ens hem reunit, encara no podem reunir-nos, però cadascun que posem la Junta tenim en el nostre pensament la viabilitat del després de les associacions. Perquè nosaltres aglutinem una quantitat de persones gran normalment en les activitats que nosaltres proposem. Llavors nos estem qüestionant això. (...) No pots fer una sortida cultural... És un planteig tant gran el que tenim que fer després al que ens hem d'afrontar, però fins que no sapiguem el què, com quan... (...) Que són moltes incògnites les que tenim al davant de continuïtat de moltíssimes associacions.»

Grup focal 7

L'aturada de l'activitat i les previsible condicions de recuperació de la vida pública, atès el caràcter presencial de la majoria d'activitats de les entitats (serveis, esdeveniments, trobades, iniciatives, etc.), no és una qüestió solament vinculada a les dificultats amb les quals les associacions s'hauran d'enfrontar en l'adaptació i realització de les activitats (en termes de seguretat i prevenció), sinó que també està relacionada amb l'afectació en les fonts de finançament.

En els grups focals realitzats trobem entitats que han d'assumir un conjunt de despeses estructurals com ara el lloguer o el manteniment d'un local, el pagament d'impostos, el pagament de serveis i, en alguns casos, les retribucions a personal remunerat. La disminució dels ingressos produïda per l'aturada d'activitats posa en risc la supervivència de les associacions que es troben en aquesta situació. Tal com s'ha pogut identificar en el grup de contrast, aquesta situació presenta efectes més agreujats en aquelles associacions amb pressupostos més elevats (+ 25.000 euros), que tenen despeses estructurals fixes associades a un espai, així com a personal remunerat. En relació amb les entitats que disposen d'un local, comenten que les limitacions d'aforament es traduiran en efectes severos sobre la seva economia, especialment en els casos en què el local també es presentava com una font d'ingressos i no sols de despeses, mitjançant la venda de béns o la gestió d'un espai de bar per part de la mateixa entitat.

«Crec que ens afectarà, i molt (...) perquè som un espai amb limitacions d'aforament. Serà molt complicat la gestió d'un bar que... potser el bar pot obrir, però serà molt difícil que un bar, amb una gent treballant amb unes condicions laborals dignes, pugui pagar un lloguer.»

Grup focal 6





“Si la crisi del COVID dura molt ens haurem de plantejar si demanar subvenció a l'Ajuntament [...] portem dos mesos sense aixecar persiana del local i el lloguer s'ha de pagar a final de mes sí o sí.”

Grup focal 5

En els grups de contrast amb associacions de base amb un pressupost superior als 25.000 euros i el grup de federacions s'ha pogut observar també com aquestes organitzacions han treballat per tal que l'afectació en els equips remunerats fos mínima, tot i que en molts casos s'ha hagut d'estructurar els equips o acollir-se a ERTOS.

Finalment, trobem associacions que tot i la suspensió de l'activitat i l'absència de despeses fixes, experimenten tensió a la tresoreria per l'avançament del pagament d'algunes de les despeses associades a les activitats programades i no realitzades (material promocional, assegurances, bestretes en contractacions, etc.). Casos similars es presenten en les d'entitats que han realitzat una inversió a principis d'any amb una previsió que s'ha vist afectada per la conjuntura.



“A nosaltres el COVID-19 ens ha fet un traje. Un traje i un descosit important. (...) Hem pagat totes les llicències de les nenes i no han pogut competir. La Federació ha dit que ens tornarà només el 80%. Hem pagat les preinscripcions als campionats, i també només ens tornaran el 80%. (...) Realment econòmicament ens han fet un descosit molt important amb l'aspecte que hem pagat un hotel al 100% i un altre hotel teníem pagat paga i senyal.”

Grup focal 4

8.1.1 | Els efectes sobre el finançament mitjançant recursos propis

Aquest tipus d'ingressos provenen de diverses fonts de finançament, com ara les quotes de les persones associades; la monetització d'activitats (quotes per a serveis, inscripcions a cursos, tallers, etc.); la realització d'esdeveniments; la venda de productes (festivitats o marxandatge), entre d'altres. Com s'ha pogut veure en el capítol 4, els ingressos generats mitjançant recursos propis són la principal font d'ingressos de les associacions de Catalunya, i l'aturada de l'activitat així com les limitacions en una possible reprogramació a curt termini en aquest context condicionen molt negativament l'economia de les entitats. En aquest sentit, resulta significatiu que la principal preocupació identificada entre les entitats de Barcelona en relació als efectes de la COVID-19 sigui la reducció del nivell d'ingressos propis (Torre Jussana, 2020).

En aquest context hem de destacar la importància del calendari de moltes d'aquestes activitats, que s'intensifiquen justament en els mesos de primavera i estiu, és a dir en el segon i tercer trimestre de l'any, període en què l'afectació de la pandèmia ha estat més destacat. Aquest condicionant s'intensifica per a aquelles associacions on la generació d'ingressos propis es relaciona amb la realització d'una única gran activitat o esdeveniment.

a) Afectacions als ingressos mitjançant quotes

Les quotes són una de les fonts de finançament propi que també s'ha vist condicionada de maneres més diverses, sobretot entre les entitats que les han cobrat durant el primer trimestre de l'any i les entitats que encara no havien realitzat el cobrament o aquelles que ho realitzen de forma fraccionada.

Pel que fa a les organitzacions que **han realitzat el cobrament** abans de l'arribada de la pandèmia ha emergit de manera força estesa un debat entorn de la **reducció o retorn d'aquestes quotes** atesa la inactivitat de l'entitat. Aquests debats també s'han presentat entorn de les quotes específiques per a activitats organitzades per les entitats (diferents a les quotes com a vincle de pertinença a l'entitat), ja que no s'han pogut ni previsiblement es podran executar a curt i mitjà termini. Una part destacable de les associacions participants, però, opta per aturar (en lloc de retornar) el cobrament i mantenir així el pols a l'entitat, essent les quotes un mitjà per assegurar-ne la supervivència i fer front a les despeses inevitables, en un context en el qual la majoria d'altres fonts d'ingressos i recursos han desaparegut:



«Econòmicament no [ens ha afectat molt]... perquè les quotes són anuals, i nosaltres moltes ja les havíem cobrat. I ara ens queda una resta.»

Grup focal 3

«No hem passat les quotes tampoc de, que ho fem sempre passàvem a principis d'any, no ho hem passat als socis. Perquè no ens semblava que seria just si no podem oferir cap activitat.»

Grup focal 7

En una altra situació hi trobem aquelles associacions que, per diversos motius, no han realitzat el cobrament de les quotes abans de la pandèmia. Els debats en aquest cas, tot i que compartits en alguns casos, són lleugerament diferents als anteriors, i es presenten principalment entorn del dilema sobre si fer el cobrament o no.

«El problema és que nosaltres encara no tenim compte bancari, portem tot l'any arrossegant-ho. Llavors no es van fer pagar les quotes d'inici de curs i s'ha anat posposant, dient 'sí, sí; ja tindrem compte bancari i llavors pagaran totes les famílies'. Què passa? Que ha arribat aquesta situació i les famílies encara ens han de pagar, i de moment totes les despeses han anat a càrrec d'individuals del consell. I l'altre dia vam tenir debat, perquè ara tampoc és el moment de dir... o sigui, sí que aquesta quota ja sabien que l'havien de pagar des de principi de curs. Però tenim el dubte d'hòstia, ara dir-li a les famílies que a més a més de totes les despeses que deuen tenir (...) han de pagar la quota.»

Grup focal 6

En termes generals, les associacions participants que cobren quotes a les persones que les integren han apostat per l'aplicació de **mesures de flexibilització** d'aquestes aplicant-hi una reducció i/o suspensió fins a la represa de l'activitat. Això es tradueix en tensions a l'economia, més severes segons les despeses estructurals que calgui assumir, segons els pagaments i/o inversions que ja s'hagin realitzat en mesos anteriors sota la

previsió d'una obtenció d'ingressos durant el curs, i segons els equilibris específics de cada entitat pel que fa a les diferents fonts d'ingressos que disposi i la forma amb què s'hagin vist alterades durant la pandèmia.

També s'han detectat diversos casos d'entitats que desenvolupen mesures de flexibilització de les quotes no per l'aturada de l'activitat, sinó per les dificultats econòmiques derivades dels efectes sociolaborals del confinament, i que afecten amplis sectors de la població.

«Hem ofert a les persones sòcies una quota super-reduïda si la seva economia s'ha vist afectada per la pandèmia, per no perdre sòcies per aquest motiu.»

Grup focal 5

Les organitzacions de segon nivell participants al grup de contrast, a partir de la seva experiència i de la perspectiva panoràmica que disposen del teixit associatiu, consideren que aquelles entitats que compten amb un volum més gran de fonts pròpies, experimenten més dificultats en la creació de beques o mecanismes similars per tal de subvencionar activitats per a les persones amb menys recursos econòmics. Consideren que tot i presentar una economia menys fràgil i sensible a les conjuntures (principalment en no dependre del finançament públic), disposen d'un equilibri de comptes més ajustat.

En relació amb les quotes i la vinculació de la base social a les entitats, cal destacar que la majoria d'associacions participants han percebut una reducció molt lleugera del nombre de persones associades, destacant el paper que està jugant la base social en donar suport voluntàriament a les entitats mitjançant el manteniment de la seva vinculació, així com, a vegades, manifestant la seva voluntat de voler seguir pagant quota.

b) Afectacions pressupostàries en relació amb l'activitat

D'altra banda, cal fer esment especial de les dificultats – si no impossibilitats– del **manteniment de les activitats de les entitats**, a través de les quals moltes de les associacions participants sostenen la seva economia. Segons l'informe elaborat per Torre Jussana (2020), més del 70% de les entitats barcelonines han disminuït (38%) o fins i tot aturat tota la seva activitat (32%) durant aquest període



de confinament¹⁰. Alhora, s'identifica que les associacions de base han estat la tipologia d'entitat que ha patit més afectació, ja que ha paralytitzat totalment l'activitat o l'ha reduïda substancialment.

Les associacions participants es plantegen com podran reubicar les activitats, i és la qüestió fonamental tot allò relacionat amb l'aforament i la distància física; especialment en el cas d'aquelles entitats que organitzen esdeveniments com a format d'acte:

«Ens hem plantejat fer [una substitució de la macroactivitat], ficar dos o tres parades en una plaça petita, a l'octubre o al novembre, depenent de com vagin les coses. Però clar, veient com està tot el panorama, és possible que enguany no deixin fer pràcticament res; i si ho fas al carrer no pots controlar l'aforament.»

Grup focal 9

Per a algunes associacions, aturar l'activitat s'ha traduït en contenció de la despesa, i per tant l'afectació en el pressupost ha estat reduïda. Aquest fet es relaciona amb les diverses situacions en les quals la despesa està circumscrita a l'activitat, ja sigui pel fet que es pot suspendre l'activitat sense implicar despeses per a l'entitat, o perquè es tracta de treball a partir d'activitats i projectes autosuficients; i, en el seu conjunt, perquè no han d'assumir cap despesa estructural. En alguns casos excepcionals, de manera quasi paradoxal, les entitats han pogut seguir mantenint una activitat i/o servei pel qual perceben ingressos, reduint al mateix temps la despesa.

«Ens venen a demanar ajuda per comprar menjar, però degut a la COVID-19 no fem la tasca de despatx i com que no venen i no podem anar i no es pot visitar presons, no podem ficar diners al peculí de la gent que ho necessita. Ni gastem en transport, ni en peculí, ni estem gastant tampoc amb els excarcelats. Totes aquestes despeses no les estem gastant, ens beneficia entre cometes perquè tenim uns recursos superiors al que esperàvem.»

Grup focal 4

«De moment tenim aturada l'activitat però no tenim grans despeses fixes. A excepció de les comissions del compte del banc que ens estem plantejant cancel·lar fins que reprenen l'activitat.»

Grup focal 5

«En el nostre cas no [té efectes econòmics severes], no tenim res a assumir, ni cap despesa fixa, i per tant parant l'activitat en tenim prou. Però potser també el fet de parar les activitats és algo a pensar, no? Perquè es paren i... quines activitats poden seguir i quines no?»

Grup focal 6

Així i tot, hi ha diverses entitats que sostenen els ingressos en la realització d'activitats durant el curs, fins i tot entitats que fonamenten pràcticament el conjunt de la seva economia en un esdeveniment concret. Moltes d'aquestes associacions es troben enmig d'un procés de programació i contractació que s'ha quedat aturat. Per tal de poder seguir avançant com a entitat, tot i la incertesa, procuren continuar treballant mitjançant el disseny de diferents escenaris: d'una banda, sota el supòsit que podran realitzar l'acte segons la previsió inicial, tot i pensar estratègies per minimitzar les despeses que poden sorgir de possibles cancel·lacions en la programació. De l'altra, definint alternatives per tal de poder fer la seva activitat en un altre moment del curs i en uns altres termes, i així generar ingressos si l'activitat principal ordinària no es pot realitzar, i alhora conservar la visibilitat pública de l'entitat. Aquestes entitats, principalment de l'àmbit cultural, consideren que no poden deixar de programar, ja que si finalment es pogués dur a terme un acte en el calendari ordinari previst, no disposarien marge per organitzar res més solvent.

¹⁰ Cal destacar, també, que les entitats que han respost al llarg del 2n període del procés de l'enquesta i, per tant, amb més coneixement sobre el que suposaria el confinament, han indicat una reducció més gran o paralytització d'activitats i funcionament (79%) respecte a les que van respondre en primer moment (67%).

«Estem sempre barallant com es planteja la situació, com avança la situació, diferents escenaris. (...) En aquest sentit, nosaltres no tenim aquestes complicacions, però el que nosaltres veiem que serà problemàtic és que si no s'avança a nivell informatiu, o a nivell de plantejament d'escenaris des de l'Ajuntament i des de la Generalitat, de possibles escenaris (...) doncs no tenim informació veraç sobre si a finals d'agost es podrà fer la Festa Major. Llavors nosaltres, tard o d'hora, haurem d'acabar de concretar contractacions per artistes i haurem d'arriscar-nos en aquest sentit. I alhora hem de pagar l'assegurança. No és el mateix risc econòmic [que les altres entitats] però igualment, a nivell econòmic, com ens pot afectar és que no tinguem ingressos per l'any que ve (...) i per això estem plantejant opcions alternatives per a finals d'any, un altre tipus d'acte o un altre tipus de projecte, per intentar suplir aquesta manca d'ingressos; i per altra banda, possibles despeses relacionades amb la contractació i assegurances, i això hem d'acabar de veure com ho fem en cas que no puguem fer [Festa Major].»

Grup focal 6

8.1.2 | Els efectes sobre les fonts de finançament públiques

En el marc de l'acció subvencional s'han donat diferents situacions que es relacionen amb la suspensió de terminis administratius en relació amb diferents decrets vinculats a l'estat d'alarma.

Cal indicar que diverses de les associacions participants consideren que algunes de les seves problemàtiques en l'àmbit subvencional s'han agreujat perquè durant la situació de confinament no han pogut disposar del suport de les figures tècniques que en múltiples ocasions les han acompanyat en la realització dels tràmits, especialment en la justificació.

En relació amb els projectes finançats per les administracions, la majoria d'associacions participants ha presentat dificultats per a l'execució de les activitats que s'han trobat afectades i/o interrompudes per la situació de confinament. Així doncs, moltes de les associacions que perceben finançament públic han realitzat un procés de redirecció d'aquest per ajustar-lo a les necessitats pròpies de la tessitura. Les associacions que han emprès aquest exercici presenten una mirada "a curt termini" i immediata per assegurar la viabilitat econòmica de l'entitat, i alhora una mirada estratègica i a llarg termini, per tal d'ajustar alguns dels aspectes de l'entitat a una situació que consideren que es pot allargar.

«Vam rebre ara, vam presentar un projecte, potser fa 3 mesos. Clar, evidentment, aquest projecte era un projecte de material per engegar, no? Doncs pels tríptics, pels roll-ups, per material informàtic, bueno... I evidentment, tot això ara s'ha tingut d'aturar una miqueta, i l'hem tingut que reformar una miqueta, hem tingut que presentar el projecte adaptat a les necessitats. Ara què necessitem? En lloc d'un ordinador potser en necessitem 2 per poder fer les connexions telemàtiques, i per intentar quan tot això passi, oferir un servei més adequat.»

Grup focal 9

De totes maneres, no totes les entitats s'han pogut ajustar per poder redirigir el finançament públic cap a altres projectes, o adaptar els mateixos projectes pels quals l'havien obtingut, de manera que experimenten amb certa intensitat la situació d'incertesa, derivada de no saber què succeirà amb el finançament obtingut, el qual tenen dubtes sobre si podran aprofitar i justificar o si, en canvi, l'hauran de tornar.

«El que no sabem és què passarà; si després ens diran que aquests diners que ja se'ns havien ingressat s'han de tornar, o si ens diran que l'any que ve els podem fer servir o... la veritat és que... la Generalitat no sé si faran el mateix que els ajuntaments...»

Grup focal 9

Aquells projectes que es vinculen amb el nombre d'actuacions, sobretot d'atenció directa, s'han reduït en molts casos, fet pel qual es considera que podria suposar una reducció dels ingressos. Les entitats participants consideren que en aquest context caldria adoptar, tal com estan fent algunes administracions, mesures de flexibilització en els criteris de justificació de les subvencions¹¹. En relació amb aquest tema, un altre dels punts destacats té a veure amb el model de pagament de les subvencions, que es produeix en la majoria dels casos un cop justificat el projecte. En aquest context, les associacions fan les propostes següents:

- ▶ Mesures de flexibilització en els criteris de justificació de les subvencions.

¹¹ Diverses d'aquestes recomanacions es poden trobar reflectides en la [Guia de reptes i propostes per fer front a les conseqüències de la COVID-19 des de l'acció subvencional](#) (Fundació Ferrer i Guàrdia, 2020).



- ▶ Avançament del pagament del finançament dels projectes.
- ▶ Definició el calendari de subvencions d'aquest 2020.

Algunes associacions participants assenyalen que l'avançament del pagament del finançament dels projectes (bestreta) facilitaria les tensions de tresoreria; ja que haver-la cobrat facilita el desenvolupament i/o adaptació de les actuacions i projectes, sobretot en aquest context. Aquests, però, no són elements específics de la conjuntura actual, sinó que responen a dificultats de les entitats no lucratives en relació amb els condicionants i característiques del finançament públic (tal com s'ha assenyalat al **capítol 6**). De totes maneres, el context de la COVID-19 ha intensificat els efectes d'aquestes sobre el teixit associatiu, especialment pel que fa als calendaris i la modificació dels processos subvencionals.

Finalment, pel que fa a les dificultats percebudes, una part de les associacions participants han indicat la importància de no aturar l'acció subvencional, i consideren que, atès que la tramitació subvencional està preparada per realitzar-se en línia, aquesta s'hauria de poder mantenir per tal de minvar l'impacte econòmic de l'aturada a les entitats. La paralització i/o aleniment de l'activitat de l'Administració pública en la publicació de les subvencions provoca que les entitats hagin d'anar consumint els seus romanents per pagar les despeses, especialment aquelles entitats que han de sostenir despeses fixes importants.

«La subvenció que dèiem en concepte de lloguer tampoc arriba en els terminis en què ha d'arribar. Ha d'arribar al juny o al juliol. I calculeu que tal i com estem ara, calculeu que el club ja no existirà.»

Grup focal 3

«Ens està afectant donat que totes les subvencions estan suspeses, cosa que creiem que s'hauria de tirar endavant l'aprovació d'aquestes subvencions [...] i el seu pagament.»

Grup focal 8

«Per nosaltres això serà catastròfic sincerament. Perquè com que hi ha tantes coses que sustentar, i vindria a ser que el romanent pues es va acabant, i tampoc la previsió que hi ha de quan arribaran les ajudes, com i quina quantitat, tot és incert, dintre d'un panorama de molta incertesa, nosaltres estem bastant a la corda fluixa.»

Grup focal 7

De fet, algunes de les associacions de base participants, així com federacions participants en el grup de contrast, indiquen que estan treballant activament amb altres entitats del seu àmbit o del seu entorn per fer arribar a l'Administració pública les demandes perquè no aturi les subvencions al teixit associatiu no lucratiu. Alhora consideren que cal tenir present la necessitat de debatre sobre els calendaris, i ubicar en un horitzó a curt i mitjà termini l'obertura dels processos i tràmits, ja que hi ha entitats la tasca de les quals —i el servei que ofereixen— pot desaparèixer sense aquest suport.

8.1.3 | Els efectes segons l'àmbit d'actuació

L'àmbit d'actuació és una variable central en tant que implica diferents formes d'organitzar-se i de treballar, de relacionar-se amb l'entorn i amb la base social, amb el tipus d'activitats que es realitzen, etc. Hem trobat diferents realitats segons la tipologia d'actuació que es resumeixen en la infografia següent.

Sectors i principals afectacions de la Covid-19 en les seves activitats

	Comunitari
	Increment de l'activitat
	Acció social
	Manteniment de l'activitat
	Joventut i educació
	Aturada de l'activitat sense despesa
	Esportiu
	Despeses bàsiques fetes a inici de temporada
	Cultural
	Dependrà de com i quan es retorna a l'activitat

Diverses associacions de drets civils, així com comunitàries i veïnals, han experimentat una intensificació de l'activitat, de manera que han esdevingut un pilar fonamental en l'articulació d'actuacions per donar resposta a la situació de poblacions més vulnerables i afectades per la crisi de la COVID-19: xarxes de suport, bancs d'aliments, punts d'informació, línies telefòniques, caixes de resistència, etc.

En l'àmbit de l'acció social hem pogut observar associacions que han mantingut la seva activitat –fins i tot que l'han vist intensificada–, en tant que serveis essencials; mentre que n'hi ha hagut d'altres que han hagut d'aturar per complet, ateses les dificultats de garantir condicions de seguretat per la manca de recursos de protecció.

Pel que fa a l'àmbit de l'educació i la joventut, les associacions participants de lleure educatiu han pogut afrontar l'aturada de l'activitat sense tensió en la seva tresoreria, ja que en aturar l'activitat han contingut la despesa. Cal esmentar que els seus ingressos es configuren sobretot per les quotes associatives i es projecta que es destinaran a la realització d'activitats quan la situació ho permeti.

Les associacions esportives participants es troben amb el fet que han hagut d'assumir unes despeses bàsiques per iniciar l'activitat i la temporada: uniformes, material d'entrenament, quotes a les federacions esportives per poder competir, lloguer d'espais per a la pràctica esportiva, contractació d'assegurances, nòmines, etc.

Les entitats d'activitat econòmica participants en la recerca presenten moltes dificultats de sosteniment, atès que la seva base social són comerços i negocis. Tot i que en aquesta conjuntura, el paper d'aquestes associacions s'ha reforçat a través de les actuacions de suport i acompanyament a les persones associades, i mitjançant l'adaptació de les partides pressupostàries com, per exemple, a través del reforç de campanyes de foment del comerç local.

Finalment, dins l'àmbit de la cultura, la majoria d'associacions participants presenten una visió condicionada per la incertesa en relació amb els terminis i els termes de recuperació de l'activitat i la vida pública. La impossibilitat de previsió en la programació i en el calendari de les activitats n'afecta l'organització que sovint es relaciona amb la gestió amb altres agents. Es considera que la previsió és important per al desplegament de les activitats: reserva d'espais, infraestructures, contractacions, esdeveniments, etc. Les associacions culturals participants es mostren amatents a les normatives i regulacions, així com a la informació proporcionada per les diferents administracions, i en alguns casos treballen en escenaris futuribles, desenvolupant diferents plans d'actuació segons els diversos escenaris d'evolució de la crisi sanitària.

8.2 | La resposta de les associacions als efectes de la COVID-19

L'adaptabilitat del teixit associatiu als canvis és un tret reconegut pels diferents agents socials, que aporta valor afegit al treball de les entitats. En aquest context, s'ha pogut detectar una ràpida capacitat de reacció, innovació i adaptació a la conjuntura, així com una destacable resiliència i flexibilitat davant els canvis sobrevinguts.

Algunes de les organitzacions no oblidem les conseqüències que es van presentar, ni per a la societat ni per a les mateixes entitats, derivades de la primera crisi d'aquest segle XXI. Les federacions participants presenten una mirada panoràmica, retrospectiva i comparativa, i indiquen que un sector del teixit associatiu encara està realitzant encaixos per pal·liar les conseqüències en la gestió després d'aquests anys. Les entitats participants amb més estructura i pressupost consideren que els aprenentatges d'aquesta primera crisi facilitaran la gestió de la incertesa en el context actual.

8.2.1 | Temps per a la reflexió estratègica

Són moltes les entitats que a partir de l'aturada de l'activitat han intensificat les actuacions vinculades al treball organitzatiu intern i la reflexió estratègica, atès que en situació de normalitat solen experimentar dificultat per garantir aquests espais de treball. Així, per a algunes entitats s'ha donat una conjuntura excepcional que ha estat aprofitada per impulsar un treball reflexiu i organitzatiu de caràcter estratègic vers noves formes d'actuar.



“Una cosa positiva és que ens ha permès més temps propi per l'entitat. Més temps de treball de voluntariat, hem pogut crear productes nous també online. Acabar projectes i activitats, definir-los, revisar-los, una mica de temps propi per poder mirar a la nostra pròpia feina. Una mirada més cap endins i no tan cap enfora.”

Grup focal 7



«Lo que sí que nos ha hecho retomar un poco la esencia como asociación, es la relación de tu a tu con cada una de ellas [les persones associades]. Yo cada día me pongo como objetivo hablar por lo menos con tres de nuestras socias. (...) Y creo por otro lado que esto puede ser una pequeña ventaja en términos de futuro, porque claro, de repente muchas socias más solas o más solitarias, o más preocupadas, se han dado cuenta de que la asociación está con ellas, y lo agradecen, eh?»

Grup focal 3

En relació amb la seva economia, les associacions participants que indiquen haver realitzat aquesta tasca de reflexió estratègica posen de manifest diversos àmbits en els quals han estat treballant, així com algunes de les oportunitats que han detectat:

- A |** La **millora de la gestió interna** de l'economia ha estat un dels àmbits més treballats, principalment en termes de reforç i millora d'aspectes organitzatius, distribució de tasques i responsables, calendaris clars, etc.
- B |** En aquest sentit, algunes de les associacions participants han aprofitat per recuperar debats vinculats al pas cap a la banca ètica, o cap a una més gran **autonomia i independència respecte al finançament públic**.
- C |** D'altra banda, també ha estat significativa la **detecció de noves oportunitats a l'entorn**, com ara **formes d'economia col·laborativa** amb agents locals com entitats, empreses, persones a títol individual, etc. En aquest sentit, un dels efectes de la COVID-19, i que té a veure amb el desplegament d'actuacions de resposta, és l'articulació de relacions i xarxes entre associacions de base que obren la possibilitat a noves formes de pensar la seva economia (suport, circulació de recursos, in-versions compartides, etc.).
- D |** Finalment, diverses organitzacions participants consideren que cal **repensar la forma i els canals a través dels quals obtenen ingressos**, especialment aquelles associacions que n'han experimentat una reducció important en aquest context. Així doncs, en els grups focals hi ha hagut associacions que han expressat la **voluntat de reforçar** la generació **d'ingressos mitjançant** recursos propis, així com la **col·laboració amb el sector privat**.

8.2.2 | Les entitats, una peça comunitària fonamental en l'atenció a les persones durant la COVID-19

Moltes de les entitats d'arreu del territori català han donat continuïtat als seus projectes i activitats durant aquest període. Prenent com a referència les xifres de la ciutat de Barcelona, dues de cada tres entitats que han mantingut l'activitat indiquen haver modificat substancialment les accions que feien, adaptant-ne la majoria (69,5 %) a les noves circumstàncies, així com desenvolupant noves activitats que anteriorment no realitzaven (68,9 %) (Torre Jussana, 2020). Aquestes dues xifres resulten un indicador de la gran capacitat d'adaptació i la creativitat de les entitats per poder dur a terme accions i projectes adaptades a la realitat de les restriccions vinculades la crisi sanitària; això coincideix amb el relat de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros participants en la present recerca.

Algunes entitats han considerat molt important seguir presentant activitat amb l'objectiu de donar visibilitat a la seva presència, dissenyant estratègies de comunicació interna i externa. Altres han reduït o aturat els serveis i activitats. I han estat moltes les entitats que, amb una gran capacitat d'adaptació i flexibilitat, han reformulat els seus projectes; sobretot a través de la potenciació de les TIC i adaptació de metodologies, per poder continuar fent tallers, mentories, atenció a les persones usuàries, etc. Això sí, no sense complicacions i dificultats.

«Clar, la nostra associació volem donar un servei. Volem donar un servei i, en principi, tot el que teníem preparat no podem avançar, en res. L'únic que ara mateix podem oferir són connexions en xarxa, i amb les dificultats que tenim que no estàvem preparats encara per poder-ho fer adequadament. Tot i així ho anem fent, tot i que és complicat, és molt complicat.»

Grup focal 9

En relació amb les TIC, diverses associacions participants comenten haver explorat els seus potencials no sols per a l'adaptació de les activitats i per mantenir una comunicació activa amb la seva base social, sinó també per intentar reforçar-la, ampliar-la i, fins i tot, explorar noves formes de finançar-se a través de les xarxes. Les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros manifesten la importància de la comunicació en temps de COVID-19, i algunes treballen sota el supòsit que mantenir la visibilitat de l'entitat

durant els mesos de confinament i postconfinament resultarà important per al sosteniment econòmic de l'entitat, tant pel que fa al manteniment de persones associades (i, per tant, el manteniment de quotes), com pel que fa a la realització d'actes que siguin solvents (fidelització d'un públic assistent).

“Però el que sí que estem notant és que com que tothom està confinat a casa, hi ha un sentiment de veïnat molt més gran i l'estem aprofitant molt per xarxes. Entre aquest sentiment de veïnat i que la gent s'està intentant entretenir com pot fent activitats, ioga o qualsevol cosa, després jo crec que tindrà un retorn positiu.”

Grup focal 4

“Suposo que tothom se n'haurà donat compte de que si internet ja havia vingut per quedar-s'hi, ara encara més. Vull dir, coses com les que estem fent ara mateix, la videoconferència, es possible que acabi sent el pa de cada dia i bueno, vulguis que no es com ens tocarà treballar, i poder veure el potencial que aquestes eines tenen. (...) Readaptar les activitats potser sí que es complicat... replantar arbres telemàticament... però el que sí que es pot fer, és crear un producte que es pugui vendre per internet. I en aquelles ocasions en les que es pugui sortir al carrer a fer activitats acabar d'executar els nostres plans, que es acabar recaptant amb vies telemàtiques.”

Grup focal 7

De totes maneres existeixen sectors d'entitats que han incrementat molt intensament les activitats. En el cas de Barcelona es pot observar un destacable percentatge d'entitats que indiquen que la seva tasca s'ha vist augmentada (12,5%), i en molts casos des del primer moment de la crisi; especialment en tasques suport a la ciutadania (Torre Jussana, 2020). Pel que s'ha pogut observar als grups focals, aquestes sobretot són les entitats d'acció social, drets civils i les comunitàries i veïnals, que han estat una de les peces clau de l'atenció en primera línia per fer front a les conseqüències de la pandèmia. Hem de recordar que en el seu conjunt aquestes entitats representen el 35 % de les entitats de Catalunya, 8.400 entitats (*El Panoràmic 2017*).

“I amb un esforç increïble: hem obert aquesta línia 900 que us deïa, que això té un cost per a nosaltres però no per a la persona; tenim un canal cada dia obert per a persones que necessiten assessorament, per totes aquestes noves lleis que han sortit.”

Grup focal 3

Cal destacar la importància de les xarxes veïnals de col·laboració i suport mutu ràpidament articulades, que han donat resposta a les dificultats econòmiques i socials derivades de la crisi de la COVID-19.

L'aportació de l'experiència i la xarxa comunitària d'aquestes associacions ha potenciat el contacte i les aliances entre Administració, tercer sector, societat civil i agents privats. Es considera que la conjuntura ha estat propícia per promoure o intensificar les actuacions per potenciar les oportunitats que es desprenen del treball en xarxa, no només amb altres associacions de base i del seu entorn immediat, sinó també **revalorant el paper de les federacions.**

Les federacions participants en el grup focal de contrast destaquen les potencialitats del context que s'ha generat amb l'articulació de xarxes de treball entre associacions de base, i també la intensificació de les actuacions de suport que han desplegat cap a les entitats que les integren en l'àmplia diversitat d'àmbits sectorials i territorials. Posen de manifest l'esforç en la reformulació dels projectes d'atenció i suport a les seves entitats. Per la seva banda, les associacions participants que estan federades també destaquen que, en termes generals, perceben l'enfortiment de les relacions entre la base i les organitzacions paraigües.

Les entitats que han participat en espais comunitaris, així com en les xarxes articulades, destaquen la importància del sorgiment de formes d'economia circular, basada en el suport mutu i la circulació de recursos, tan monetaris com en espècie. Alguns exemples assenyalats són la creació de caixes de resistència per a poblacions afectades, els bancs d'aliments, serveis de provisió d'aliment i/o de compra i servei a les llars que no poden sortir, etc. Aquestes entitats destaquen la centralitat del teixit associatiu com a agent econòmic en les dinàmiques de solidaritat i suport mutu.





“El teixit associatiu pot ser un actor clau per a la recuperació davant de l'emergència. (...) perquè Catalunya és una comunitat que té una tradició de treball col·lectiu, de treball associatiu molt important, i que creiem que és fonamental. I aquesta és també la nostra forma de veure com sortirem d'aquesta crisi; que és que a part de l'Estat, i el seu rol de protecció i de garant dels drets humans, també està el teixit associatiu com un actor clau que, amb els governs locals, i amb l'economia més local, ha de tenir un protagonisme per a la recuperació.”

Grup focal 4



“Ens hem organitzat amb altres entitats del nostre entorn, col·laborem amb les xarxes de suport de tots els barris... (...) Estem atents a tot el que diu l'Administració, estem en contacte continu amb l'Ajuntament, amb altres xarxes, amb el sindicat de llogaters... (...) O sigui, estem més actius que mai.”

Grup focal 3



“Hem de ser positius perquè estic fent moltes aliances amb gent que fins ara no havia pogut pillar. És a dir, a base de webinars, m'estic ficant en una sèrie d'associacions que és possible que igual ens ajudin en altres nivells. No monetari, que és el que dèiem abans. No és tot monetari. I ja està que vingui el 2021. I farem més coses, farem el que podrem.”

Grup focal 4

En definitiva les entitats, en tant que base social, es presenten com un agent que, des de la perspectiva de les associacions participants, serà fonamental per poder fer fronts als efectes del context sobrevingut les unes amb les altres.



“Malgrat que estem tots fatal, crec que sorgirà aquest teixit que vosaltres esteu dient, associatiu, i gràcies a això potser ens podrem mantenir. Jo estic segura que sorgirà, quan tot passi. (...) Ara estem tots que no sabem com flotarem, que no sabem com arribarem a sortir, però que aquesta part serà indispensable i crec que hi serà.”

Grup focal 9

8.2.3 | Les persones, la peça més important de les entitats

Tot i que els ingressos són un factor que condiciona el desenvolupament de l'activitat diària, les entitats demostren que la capacitat transformadora no depèn exclusivament dels diners. Les persones són la peça central de les entitats, ja que amb el seu temps, la seva implicació i el seu esforç en fan possible el funcionament diari. Aquestes persones, que en conjunt formen la base social de l'organització, poden ser associades, voluntàries, remunerades, col·laboradores, participants en les activitats que es desenvolupen, membres d'altres entitats, mecenes, etc. Depèn, en part, del que cada organització consideri en funció de la seva missió, del seu model organitzatiu i de les vies de participació que estableixi. Cal tenir present que a Catalunya les associacions de base en el seu conjunt sumen un total d'1.550.000¹² persones associades.

Així, són diverses les organitzacions participants en els grups focals que consideren que serà la base social, el conjunt de persones que d'una manera o altra envolta les entitats, aquell factor decisiu per a la supervivència de les entitats als efectes de la crisi de la COVID-19, tant en termes econòmics com en termes de recuperació de l'activitat.



“L'única sort que tenim és la base social. Crec que això ens salvarà, no crec que morim, ens en sortirem segur. (...) Crec que ens venen uns moments de repensar-nos, de replantejar coses.”

Grup focal 6

¹² Font: *Informe de l'associacionisme i el voluntariat 2018*. <http://voluntaris.cat/wp-content/uploads/Informe-de-l%E2%80%99associacionisme-i-el-voluntariat-a-Catalunya-2018.pdf>

8.3 | Els reptes de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros davant la COVID-19

La conjuntura generada per la COVID-19 presenta un horitzó de reptes i oportunitats en l'àmbit econòmic a curt, mitjà i llarg termini no només per a les associacions no lucratives, sinó també per al conjunt d'agents socials al seu entorn.

- A |** En l'àmbit comunicatiu s'ha pogut observar la necessitat de poder seguir garantint la visibilitat i referencialitat de les associacions, amb l'objectiu conservar l'activitat i la base social no sols com a font d'ingressos, sinó també com a condició per poder reprendre l'activitat amb èxit en escenaris futurs.
- B |** En aquest sentit cobrarà importància la capacitat d'adaptar l'activitat de les entitats i el seu dia a dia a formes híbrides de treball, que permetin combinar la presencialitat (actes, reunions, trobades) amb la comunicació i organització telemàtica, així com també amb la realització d'activitats i campanyes de finançament en xarxa.
- C |** Tal com s'ha pogut identificar en el relat de les associacions participants, la situació es presenta com una oportunitat per emprendre processos de revisió i reflexió, necessaris per tal de plantejar una mirada estratègica capaç de projectar l'activitat de l'entitat, així com la seva economia, tant al curt com al mitjà termini: actuacions de contingència, de recuperació, de creixement, etc., diversificació de les fonts de finançament, etc.
- D |** En el marc de les actuacions econòmiques, doncs, i tal com també s'ha pogut veure al llarg de l'informe, resultarà estratègic abordar la **diversificació de les fonts i les formes de finançament**. Aquest repte resulta especialment rellevant per aquelles entitats que recolzen principalment en una font i/o forma de finançament, sobre la qual els efectes de la COVID-19 han resultat crítics per a l'economia de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros. Així, recuperant els reptes presentats en el capítol anterior, la creació i/o enfortiment de vincles amb el sector privat es presenta com una veta d'oportunitats per donar resposta als reptes i necessitats pressupostaris del teixit associatiu.
- E |** Pel que fa a les fonts d'ingressos i l'àmbit pressupostari, es presenten diversos reptes vinculats a l'acció subvencional. Les associacions participants consideren essencial que les diferents administracions públiques defineixin el calendari de subvencions d'aquest 2020. En aquest sentit, expressen incerteses respecte a la previsió de cara al

proper 2021: quins seran els àmbits prioritzats en l'acció subvencional de les diferents administracions públiques? Quins seran els recursos que s'hi destinaran? Finalment, pel que fa a les fonts de finançament públiques, les entitats participants també consideren que cal impulsar "noves" fórmules basades en la flexibilització dels criteris de l'acció subvencional, el foment dels convenis per tal de dotar d'una continuïtat i estabilitat als projectes, i fomentar l'avançament dels pagaments mitjançant les bestretes.



"Penso que la prioritat seran les entitats socials o les entitats amb més necessitats immediates, no pas les entitats d'àmbit cultural o esportiu i suposo que anirem una mica a la cua de les subvencions quan tornin a arrencar."

Grup focal 8



"El fons del que depèn la coordinadora tècnica no sabem... s'havia de presentar ja i ara no sabem quin és el panorama polític i pressupostari que hi haurà després de tot això."

Grup focal 7

- F |** D'altra banda, les organitzacions de segon nivell o superior consideren que s'agreuaran els reptes vinculats a la tasca de representativitat i defensa del teixit associatiu per tal de garantir les condicions econòmiques que n'evitin la caiguda. Així, diverses federacions participants indiquen que moltes de les seves organitzacions de base encara compten amb complicacions econòmiques derivades de la crisi de 2009, que va suposar una reducció d'ajudes públiques que després de més de deu anys encara no s'ha recuperat; una situació que consideren que cal evitar que es repeteixi, ja que una nova crisi podria acabar d'enfonsar aquelles entitats en situació prèvia de debilitat. Les federacions participants insisteixen en el fet que cal assegurar que el moviment associatiu compti amb recursos suficients per sobreviure econòmicament els efectes de l'aturada de l'activitat i les alteracions en el pla subvencional, assenyalant com a fonamental el suport de l'Administració en aquesta tasca.





“Venim d’una retallada del 80% de les administracions en el pressupost fa 10 anys de la que les entitats encara s’estan recuperant i ara ens arriba la crisi del COVID i els reptes són majúsculs.”

Grup focal de contrast (federacions)

Coincidint amb alguns dels reptes identificats en el relat de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, l’informe sobre l’efecte de la COVID-19 sobre les entitats no lucratives de Barcelona (Torre Jussana, 2020) presenta la identificació de les seves principals necessitats davant la conjuntura sobrevinguda. Així, la principal necessitat detectada té a veure amb l’obtenció d’informació que permeti planificar les accions futures de l’entitat (les condicions per poder fer actes públics, l’ocupació de l’espai, l’ús d’espais municipals), així com dels terminis i condicions de l’acció subvencional. En tercer terme, s’identifica com a necessitat la disponibilitat de liquiditat per fer front a les despeses corrents de les entitats, i seguidament, es troben els dos aspectes vinculats a l’aspecte relacional i comunicatiu: entre les mateixes entitats (formes de col·laboració, articulació de xarxes, etc.) i vers la base social. En darrer terme, es troben aquells aspectes referents a les necessitats per desenvolupar activitats durant el procés de confinament i crisi sanitària, que són les necessitats més immediates.





Conclusions



Tal com s'ha pogut observar al llarg de l'informe, l'economia de les associacions que constitueixen l'objecte d'estudi d'aquesta recerca és diversa i heterogènia. Existeix una gran quantitat i pluralitat de factors que en condicionen les característiques, l'organització i gestió, les fonts de finançament, la lògica dels ingressos i les despeses, etc. El finançament de les associacions amb un pressupost inferior als 15.000 euros és híbrid no sols pel que fa a les fonts de finançament en termes monetaris, sinó també pel que fa a les maneres d'obtenir aquest finançament (quotes, activitats, projectes subvencionals, col·laboracions, intercanvis, cessions, donacions, descomptes, etc.), així com pel tipus de recursos que l'integren (monetaris i en espècie).

Cal posar de relleu la identificació d'una dimensió que fins ara ha passat relativament desapercebuda en els estudis quantitatius d'*El Panoràmic*, i que és **la centralitat dels recursos en espècie** en el conjunt de l'economia de les associacions. L'aprofundiment qualitatiu en els recursos en espècie ha estat una de les principals contribucions d'aquesta recerca a l'estudi sobre l'economia del teixit associatiu, així com en el camp d'estudi de les entitats no lucratives de Catalunya en termes generals. Aquest tipus de recursos suposen una aportació fonamental a l'economia de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, tant pel que fa a la reducció de despeses i l'augment dels ingressos, o per poder complir millor els seus objectius missionals, sinó també per garantir –a vegades– la mateixa existència de les entitats. Així i tot, aquest tipus de recursos no es presenten sempre com a grans aportacions (com és el cas dels espais) sinó que en la majoria de casos es presenten sota la forma d'un ampli corol·lari de recursos provinents de la xarxa d'agents (tant públics com privats) a l'entorn de l'entitat: donacions, cessions, intercanvis, acords, etc., que en el seu conjunt fan possible el funcionament del teixit associatiu per mitjans no estrictament monetaris.

A través de l'anàlisi de les diferents formes de sostenir l'entitat econòmicament, s'ha pogut identificar una **dimensió col·lectiva** de l'economia del teixit associatiu, així com tota una gran **dimensió econòmica** al seu entorn. De la banda col·lectiva, perquè el model econòmic observat entre les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros se situa en i se sosté vinculat a una àmplia xarxa d'agents amb els quals estableixen diferents tipus de relacions: persones associades, mecenes, persones col·laboradores, altres entitats, xarxes d'entitats, organitzacions de segon nivell d'àmbit temàtic i/o territorial, empreses privades, institucions públiques en diferents nivells administratius, etc. És en el marc d'aquesta densa xarxa d'agents i relacions en el qual les associacions desenvolupen models d'**economia circular i col·laborativa**, destinats a maximitzar l'aprofitament dels recursos de què disposen, i en els quals tenen un protagonisme destacable els diversos agents que constitueixen el sector privat (mitjançant col·laboracions, cessions, patro-

cinis, mecenatge, etc.). I d'altra banda, una dimensió econòmica deguda a l'impacte econòmic que generen aquestes associacions en el seu entorn. Els exercicis que quantifiquen i monetitzen la dedicació de les persones voluntàries així ho certifiquen, i a aquests exercicis cal afegir-hi aquell moviment que el teixit associatiu genera entre si i en el seu entorn: intercanvis, préstecs, compres, contractacions de serveis, col·laboracions que repercuteixen sobre establiments locals, realització de serveis per a l'Administració, promoció de sectors, formació, tasques d'atenció a la ciutadania, de suport a poblacions en situació de vulnerabilitat, etc. Ambdues dimensions identificades s'han pogut observar en la resposta que el teixit associatiu ha donat a la situació sobrevinguda generada per la COVID-19, especialment en les xarxes d'entitats que han aparegut, les iniciatives de suport mutu i atenció a la població de l'entorn immediat, la catàlisi i circulació de recursos, etc.

A propòsit del conjunt d'agents que envolten les associacions participants, i que en condicionen l'economia i la gestió, s'han detectat dues problemàtiques, una que té a veure amb la relació conflictiva i dilemàtica de les associacions amb l'Administració pel que fa a l'acció subvencional; i una altra que té a veure amb les limitacions –si no absències– dels serveis d'acompanyament i assessorament al teixit associatiu en l'àmbit econòmic.

L'acció subvencional de l'Administració pública és percebuda per part de diverses associacions com a contradictòria i, a vegades, erràtica. Les associacions de base **desconeixen el funcionament i la lògica de l'acció subvencional**, orientada al foment i a la facilitació de determinades activitats, així com orientada a línies temàtiques específiques definides políticament per cada administració competent. Aquest desconeixement condueix les associacions a desenvolupar una perspectiva crítica amb l'acció subvencional, i a presentar demandes que poden entrar en contradicció amb les lògiques establertes, com ara l'augment de línies i àmbits subvencionals, o el desplegament de subvencions de foment de l'associacionisme que no estiguin condicionades pels requeriments propis d'aquest tipus de finançament. La lògica política subjacent a l'acció subvencional (traslladar consideracions i requeriments polítics i/o ètics a l'àmbit subvencional com a forma de fer del finançament una eina de transformació social), així com la discrecionalitat de les diferents administracions per definir els àmbits, línies i requeriments de les subvencions que publiquen resten desconeguts a moltes organitzacions del teixit associatiu, una problemàtica que certament té a veure amb les eines i pràctiques de comunicació i transparència de les administracions competents.

Pel que fa a l'oferta de serveis de suport en la gestió de l'economia de les associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros, n'han quedat paleses les limitacions en l'adaptació a les necessitats organitzatives i de gestió de



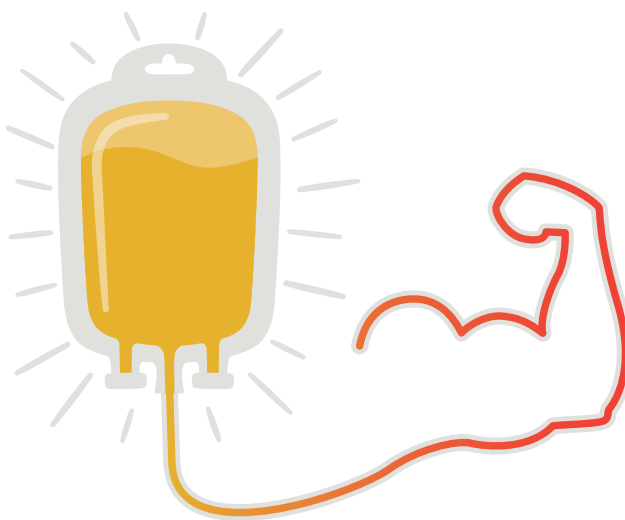
l'economia de les entitats participants. Més enllà de les mirades crítiques al cost d'alguns d'aquests serveis (ja sigui el preu de la contractació o les càrregues de les gestions i operacions, en el cas d'entitats bancàries), el diagnòstic compartit és que hi manca severament la incorporació d'una mirada que sigui sensible amb el teixit associatiu i les seves característiques i circumstàncies. Tal com s'ha pogut observar al llarg dels diferents grups, aquesta manca està conduint a diverses associacions a prendre distància dels agents del sector privat com ara les entitats bancàries i les gestores, però també a emprendre pràctiques que impliquen un risc per a aquestes associacions, com ara l'emmagatzematge de diners en metàl·lics al domicili de socis i sòcies de l'organització, o transaccions sense facturació que posteriorment generen dificultats en la justificació de projectes.

Seguint amb el fil d'alguns elements destacats en l'edició d'*El Panoràmic 2018*, cal destacar la **dimensió humana i relacional del teixit associatiu i de la seva economia**: en termes de dedicació, esforç, treball, temps i expertesa dels i les integrants de les entitats. La importància per a l'economia de les associacions de disposar d'una **base social sòlida** és inqüestionable, tant en termes quantitius (nombre de persones vinculades: associades, mecenes, col·laboradores...) com en termes qualitius (la qualitat de la vinculació, el sentiment de pertinença i l'afecte vers l'entitat, el grau d'activitat i de compromís, etc.), per tal de garantir una correcta organització i gestió de l'economia, com en les diferents formes i estratègies per aconseguir recursos. Tal com s'ha pogut captar al llarg dels grups focals, les persones vinculades a les entitats disposen d'un conjunt de recursos que l'associació pot capitalitzar (temps, coneixements i expertesa, béns, etc.), destacant la importància del capital social i relacional, que es pot traduir en un reforç de les col·laboracions, cessions, acords, donacions, patrocinis, etc. Així, recuperant algunes de les conclusions de la darrera edició d'*El Panoràmic*, prenen encara més importància les actuacions que aborden aspectes interns de les associacions, com ara l'organització i la distribució de tasques, la comunicació interna fluida i constant, la transparència, les cures, el sentiment de pertinença i la vinculació, i sobretot els processos de relleu, per tal d'assegurar una bona transmissió del coneixement i l'expertesa acumulada en les figures que s'han responsabilitzat de l'organització i la gestió de l'economia.

En darrera instància, han estat moltes les associacions que projecten la base social com la clau en la recuperació de l'entitat davant els efectes de la COVID-19, al marge d'ajudes i institucions: aportacions voluntàries, cobrament de quotes, adquisició de marxandatge, circulació de material, suport organitzatiu, fidelitat, etc. No en va, doncs, cobra més sentit que mai recordar, que **les persones són l'element més important de les entitats**, tal com posat de manifest en les diferents edicions d'*El Panoràmic*.

Finalment, al llarg de l'informe han quedat recollides diferents fortaleses i potencialitats del teixit associatiu en la **resposta** desenvolupada per les entitats davant la **COVID-19**, així com en la capacitat de projectar una planificació estratègica –per incipient que sigui– de l'economia de les entitats a mitjà i llarg termini. Més enllà de la resposta comunitària desplegada pel teixit associatiu en un moment d'emergència social, un indicador de resiliència i capacitat d'adaptació, les entitats han estat capaces d'articular un curs d'acció a curt i mitjà termini, i alhora començar a plantejar línies d'actuació a llarg termini. Alguns d'aquests gestos de caràcter estratègic s'han pogut apreciar també més enllà de l'excepcionalitat produïda per la COVID-19. Un exemple en són les diferents propostes relacionades amb l'articulació d'espais per a la gestió col·lectiva de l'economia de les associacions (consultores, gestores, etc.), apuntant no només a models organitzatius i econòmics compartits, sinó també a la projecció d'una economia d'escala.

Si bé han presentat qüestions *sui generis* fruit de l'excepcionalitat de la conjuntura, també és cert que algunes de les principals dificultats derivades de la COVID-19 són l'expressió intensificada de problemàtiques latents al teixit associatiu, com ara la dependència a determinades fonts i/o formes de finançament, les dificultats d'avançar cap a la diversificació de fonts i formes de finançament, etc. Així doncs, i malgrat tot, la COVID-19 ha propiciat un context que ha facilitat la identificació d'un conjunt de problemàtiques que es presenten en el teixit associatiu, no específiques del context, tot i que les reforça.



10

Bibliografia



Brugué, Q., Pinado, F., & Rebollo, Ó. (2015).

"Democràcia local en temps d'incertesa". A *Estudis Locals. Càtedra Enric Prat de la Riba d'Estudis Jurídics Locals* (Associació). València.

Busquet Duran, J., Medina Cambrón, A., & Sort i Jané, J. (2006).

"Tècniques qualitatives de recollida de dades". A *La recerca en comunicació. Què hem de saber? Quins passos hem de seguir?* Barcelona: Editorial UOC.

Càtedra d'Inclusió Social, Universitat Rovira i Virgili, Fundació Pere Tarrés i Campus Docent Sant Joan de Déu. (2015).

Les entitats d'acció social d'Església a Catalunya. Barcelona.

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2016).

Informe de la CNMC sobre las ayudas públicas en España - 2016. Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Consell d'Associacions de Barcelona (2011).

Diagnosi de les associacions de segon nivell a Barcelona. Barcelona: Consell d'Associacions de Barcelona.

El Panoràmic. (2018). El Panoràmic 2017.

Dades i anàlisi per enfortir el sector no lucratiu català. *Dossier Barcelona Associacions*. Barcelona: Torre Jussana.

El Panoràmic. (2019). El Panoràmic 2018.

Base social i participació a les entitats no lucratives de Catalunya. *Dossier Barcelona Associacions*. Barcelona: Torre Jussana.

El Panoràmic. (2020).

Entitats en temps de la COVID-19: més enllà del repte pressupostari. Avançament de resultats.

Fajardo Martínez, S., & Pineda Herrero, P. (2019).

La formación en las organizaciones del tercer sector social: estado actual y retos. Universitat Autònoma de Barcelona.

Fundació Ferrer i Guàrdia. (2011).

Tercer sector social a Catalunya. Diagnosi sobre les pràctiques de l'Administració pública en l'adjudicació de subvencions, contractes i concerts en l'àmbit d'atenció a les persones. Barcelona: Fundació Ferrer i Guàrdia.

Fundació Ferrer i Guàrdia (2013).

Espais Catalans, ESPLAC. Informe 2010. Barcelona: Fundació Ferrer i Guàrdia.

Fundació Ferrer i Guàrdia (2019).

La transparència en matèria de subvencions. Reptes i propostes de millora als ajuntament de l'Àrea Metropolitana de Barcelona. Barcelona: Fundació Ferrer i Guàrdia.



Fundació Ferrer i Guàrdia. (2020).

Guia de reptes i propostes per fer front a les conseqüències de la COVID-19 des de l'acció subvencional.

Fundació Ferrer i Guàrdia. (2020).

Bretxes digitals i educació. Usos de les TIC en l'aprenentatge, usos socials de pantalles i xarxes i noves bretxes digitals.

Fundació Pere Tarrés. (2019).

La formació a les entitats del tercer sector social de Catalunya: estat actual, reptes i propostes de millora. Barcelona.

Generalitat de Catalunya. (2018).

Informe de l'associacionisme i el voluntariat a Catalunya. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Direcció General d'Acció Cívica i Comunitària.

Graeber, D. (2001).

Toward an Anthropological Theory of Value. The false coin of our own dreams. Nova York: Palgrave.

Juárez, G., Romeu, J., & Pineda, C. (2014).

"Accountability en la política pública de subvenciones". A Auditoría Pública, 64, 135–143.

Kitzinger, J. (1995).

"Qualitative Research: Introducing focus groups". A BMJ, 311 (7000), 299.

Observatori del Tercer Sector. (2006).

"Els rols de les organitzacions de segon nivell al tercer sector". A *Papers de Recerca OTS*, 8.

Observatori del Tercer Sector. (2019).

Ús de les finances ètiques en les entitats del Tercer Sector. Barcelona.

Parga Dans, E., & Alonso González, P. (2019).

"Annals of Tourism Research Sustainable tourism and social value at World Heritage Sites: Towards a conservation plan for Altamira, Spain". A *Annals of Tourism Research*, 74 (octubre 2018), 68 – 80.

Ruiz Olabuénaga, J. I. (2001).

"El voluntariado en España". A *Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*, 122 (gener-març 2001), 67–83.

The Cabinet Office. (2012).

Guía para el retornosocial de la inversión (SROI).

Torre Jussana. (2020).

Impacte de la COVID-19 a les entitats de Barcelona. Barcelona: Torre Jussana.



Annexos



ANNEX 1. Entitats impulsores i equip tècnic



El **Consell d'Associacions de Barcelona** és la plataforma d'associacions de la ciutat de Barcelona. La seva missió és treballar per al desenvolupament de l'associacionisme i dels seus valors a Barcelona tot construint un espai de participació, vertebració –territorial i sectorial– i d'interlocució d'organitzacions interessades en l'associacionisme. El CAB ha estat l'impulsor dels dos congressos d'associacionisme celebrats a la ciutat.



L'**Observatori del Tercer Sector** és un centre de recerca especialitzat en el tercer sector, independent i sense ànim de lucre, que té per objectiu aprofundir i incrementar el coneixement d'aquest sector i treballar per a la millora del funcionament de les organitzacions no lucratives. L'OTS ha realitzat estudis de referència que han contribuït a la millora del tercer sector i a donar visibilitat social.



La **Fundació Francesc Ferrer i Guàrdia** és una entitat sense afany de lucre que treballa en els àmbits de la joventut, l'educació, la participació democràtica, la ciutadania i les polítiques públiques en general. Genera coneixement des de la investigació social aplicada, aportant propostes estratègiques i assessoraments a les administracions públiques i a les entitats.



La **Fundació Pere Tarrés**, amb 60 anys d'existència, és una organització no lucrativa d'acció social i educativa, dedicada a la promoció de l'educació en el temps lliure, el voluntariat, la millora de la intervenció social i l'enfortiment del teixit no lucratiu. Amb el temps la seva acció s'ha ampliat a altres àmbits de l'acció social com ara la formació, la recerca i la gestió.



L'**Obra Social «la Caixa»** té per missió contribuir al progrés de les persones i la societat amb especial incidència en els col·lectius més vulnerables, ja sigui a través de programes propis, aliances estratègiques o col·laboracions, mitjançant actuacions eficients, innovadores, avaluable i susceptibles de ser transferides a altres entitats.

Organització

El Panoràmic es desenvolupa des del treball compartit entre diferents associacions i institucions. Està coordinat per un equip tècnic i compta amb dos òrgans, el Comitè Executiu, encarregat de la supervisió del projecte i de la seva visió estratègica, i la Comissió Tècnica, encarregada de dur a terme el projecte i prendre les decisions operatives. La composició dels diferents òrgans i equips en l'edició del 2020 es detalla a continuació.

Comitè executiu

Enric Canet, Miquel Àngel Aragón i Carles Viñas (Consell d'Associacions de Barcelona - CAB), Joaquim Sabater i Montse Fernández (Observatori del Tercer Sector - OTS), Sílvia Luque (Fundació Ferrer i Guàrdia - FFG), Rafael Ruiz de Gauna i José Carlos Hermida (Fundació Pere Tarrés - FPT), Miquel Vilagut (Obra Social "la Caixa").

Comissió Tècnica

Carles Viñas (CAB / Torre Jussana); Cintia Guerrero i Laia Otero (OTS); Hungria Panadero i Eloi Sendrós (FFG); Oriol Toro, Joan Rosinach, Marta Fullola, David Lozano i Max Cahner (FPT).

Realització del treball de camp

Montse Fernández, Cintia Guerrero i Laia Otero (OTS), Eloi Sendrós i Hungria Panadero (FFG), Marta Fullola i David Lozano (FTP).

Anàlisi de les dades i redacció de l'informe

Hungria Panadero i Eloi Sendrós (FFG).

Comunicació

Joan Vilaplana (CAB / Torre Jussana), Laia Otero (OTS), Carlos Ortí (FFG), Joan Rosinach i Oriol Toro (FPT).

Disseny i maquetació:

Anna Giménez (CAB / Torre Jussana).

ANNEX 2. Informe metodològic i procés de mostreig

Per tal de dur a terme una definició de l'univers de la recerca i un procés de mostreig basant-nos en criteris rigorosos i amb la màxima objectivitat possible, es procedí a realitzar una explotació estadística de la matriu d'*El Panoràmic 2017*. L'objectiu d'aquesta explotació fou determinar les principals variables que afecten als aspectes financers de les entitats del tercer sector, per tal de poder identificar, prioritzar i seleccionar aquelles característiques que orientaran el mostreig, així com el contingut dels guions dels grups focals, de manera que esdevé un dels pilars de l'anàlisi qualitativa d'aquesta edició d'*El Panoràmic*.

Fitxa tècnica de l'estudi quantitatiu de l'edició 2017

Tipus d'estudi: quantitatiu.

Àmbit: Catalunya.

Univers: organitzacions sense afany de lucre, d'iniciativa privada, entitats i col·lectius sense forma jurídica.

Dimensió de la mostra: 2.342 respostes vàlides, 847 de les quals són respostes d'entitats que han participat a l'edició 2015 i/o 2016 i no ho han fet en l'edició 2017.

Nivell d'error: per un nivell de confiança del 95,5 % i en situació de màxima indeterminació ($p=q=0,5$) l'error és del $\pm 1,9$ %.

Calendari de treball de camp: de setembre a desembre de 2017.

Recollida d'informació: aplicació professional per a la recollida de respostes a través de qüestionari en línia amb preguntes tancades, obertes i semiobertes. També qüestionari en plantilla de documents i qüestionari breu.

Tractament de les dades: depuració de dades, càlcul i recodificació de variables. Anàlisi estadística, descriptiva –amb remostreig per bootstrap–, estadística no paramètrica i tècniques de mostreig.

Metodologia

Exploració quantitativa, prospecció, i definició de l'univers i de la mostra:

Per fer l'anàlisi exploratòria s'ha treballat des de la mineria de dades, a través d'arbres de classificació per identificar quines variables afecten l'àmbit econòmic de les entitats. S'ha realitzat un arbre de classificació per cada variable dependent, tenint en compte en cada cas, totes variables dependents, encara que en els resultats només apareguin aquelles



que realment tenen una relació directa. L'establiment dels clústers o arbres de classificació s'han determinat mitjançant prova de contrast chi-quadrat amb un p-valor inferior al 0,005. Els nodes s'han establert en 400 per als parentals i 200 pels fills. A més, s'ha incorporat un apartat dedicat únicament a les associacions de base, en tant que és el focus principal de la recerca a partir del qual es realitzaran els grups focals. Les variables seleccionades per l'explotació estadística ad hoc de la matriu de 2017 han estat les següents:

Variables dependents:

- » Ingressos reals anuals.
- » Despeses reals anuals.
- » Fonts de finançament de l'entitat.
- » Percepció d'aportacions en espècie.

Variables independents:

- » Província.
- » Vegueria.
- » Any de constitució de l'entitat.
- » Forma jurídica.
- » Nivell d'organització de l'entitat.
- » Àmbit territorial d'actuació principal.
- » Persones actives a l'entitat.
- » Persones associades a l'entitat.
- » Persones voluntàries a l'entitat.
- » Nombre de persones remunerades a l'entitat.
- » Situació actual (règim de tinença) de la seu de l'entitat.

Un cop realitzats els *arbres de classificació* corresponents es va definir les *associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros* com a univers de l'estudi. Segons les dades d'*El Panoràmic 2017*, les associacions de base representen el 83% de les entitats catalanes, essent el perfil d'entitat majoritària. D'entre aquest conjunt, un 47% presenta un pressupost igual o inferior als 15.000 euros anuals, coincidint amb la mediana de la variable *ingressos reals*. Aquestes tres variables (forma jurídica, nivell de l'organització i ingressos reals) han servit per definir l'univers de l'estudi sobre el qual dissenyar la mostra, així com per segmentar la matriu de 2017 per realitzar-ne una explotació *ad hoc* focalitzant-nos en aquest perfil específic d'entitat no lucrativa.

La principal variable que condiciona els ingressos de les entitats és la forma jurídica, i la segona és el nombre de persones associades. A propòsit de la forma jurídica, s'observa com l'àmbit d'actuació és un dels factors més importants a l'hora d'analitzar el finançament de les associacions de base. Les diferents fonts de finançament que configuren el conjunt dels ingressos de les entitats no lucratives són tres: els recursos propis de les entitats, les fonts públiques i les fonts privades. D'aquestes tres fonts de finançament, la més rellevant en el conjunt del volum pressupostari del tercer sector català, segons les dades de les diferents edicions d'*El Panoràmic*, són els recursos propis. La principal variable que condiciona la distribució dels diferents tipus de finançament de les entitats no lucratives de Catalunya és l'àmbit d'actuació, que alhora també presenta una relació estadísticament significativa amb el nivell d'ingressos de les entitats. Al llarg de les diferents operacions realitzades, en termes generals, s'observen diferències en funció dels diferents àmbits d'actuació, la forma jurídica, el nivell d'organització de l'entitat, i el seu àmbit territorial d'actuació / la seva distribució pel territori català.

Ateses aquestes consideracions, i partint de la base que l'univers s'ha definit com el "conjunt d'associacions de base amb un pressupost inferior als 15.000 euros", s'ha basat el disseny de la mostra sobre les variables que s'han considerat més influents pel que fa al condicionament de les variables independents (ingressos, despeses, fonts de finançament i percepció d'aportacions en espècie): l'àmbit d'actuació i la distribució territorial. S'ha procurat exercir cert control sobre la mostra mitjançant la incorporació de la variable "procedència de les fonts de finançament" (per tal de diversificar la mostra i poder recollir la perspectiva d'associacions que perceben percentatges destacables dels diferents tipus de fonts) i "afiliació a una organització de segon nivell" (per a identificar l'impacte d'aquest tipus d'organitzacions sobre les associacions de base). Finalment, pel que fa al disseny dels grups de contrast, s'ha incorporat a les entitats de segon nivell i superior per la tasca que realitzen en la redistribució de recursos cap a les entitats que es troben vinculades, així com per la mirada experta i coneixedora del teixit associatiu que poden oferir. Per a l'altre grup de contrast s'han seleccionat entitats de base amb amplitud de recursos més elevada (pressupost superior als 25.000 euros anuals), susceptibles de disposar de personal remunerat i amb una estructura sòlida, a fi de contrastar i posar perímetre a les característiques que s'analitzen.

Per tal de realitzar la mostra teòrica s'ha calculat la distribució de les associacions de base amb un pressupost inferior a 15.000 euros pels diferents territoris de Catalunya (seleccions amb criteris de distribució provincial i nombre d'habitants) per tal de poder dur a terme una inferència i definir el nombre d'associacions dels diferents àmbits d'actuació que han d'integrar les mostres per a cada un dels territoris definits, de manera que aquesta fos representativa. Tal com s'ha indicat en el capítol de metodologia, el disseny de la recerca experimentarà canvis degut a la COVID-19 i les limitacions derivades del confinament. La realització dels grups focals, inicialment presencials, va ser en format en línia, fet que va obligar a reduir la mostra teòrica quasi a la meitat de la prevista, de manera que les organitzacions encarregades de fer el treball de camp van haver de tornar a realitzar prospecció i contactes amb entitats del territori. Aquesta mostra teòrica es traduí en una graella ([taula 1](#)) en la qual es pot identificar el nombre d'entitats, distribuïdes segons l'àmbit d'actuació, que calia intentar garantir, segons la prospecció estadística realitzada a partir de la matriu d'*El Panoràmic 2017*. A la graella s'hi incorporen també les variables a tenir en compte en la distribució de les entitats en la mostra, per tal de procurar garantir una distribució equilibrada en l'àmbit territorial, així com certa diversitat pel que fa a la filiació a organitzacions de segon nivell i a la distribució de les diferents fonts de finançament.

La mostra real amb la qual s'ha dut a terme aquesta recerca es pot consultar a la [taula 2](#).



Taula 1. Graella de mostreig teòric original (anterior a la COVID-19)

ASSOCIACIONS I ORGANITZACIONS SENSE FORMA JURÍDICA AMB VOLUM ECONÒMIC DE FINS A 15.000 EUROS		
	Acció social	12
	Formació educació / Juvenil	11
	Cultura	11
	Cooperació, pau i DDHH	2
	Ambiental	2
	Drets civils	2
	Esport	3
	Comunitàries i veïnals	4
	Activitat econòmica	2

Territori	Territoris +1 milió d'hab.
	Territoris +50.000 hab.
	Territoris -50.000 hab.
Filiació	Sí
	No
Fonts de finançament	Pròpies
	Públiques
	Privades



Taula 2. Graella de la mostra final (adaptació a la COVID-19)

ASSOCIACIONS I ORGANITZACIONS SENSE FORMA JURÍDICA AMB VOLUM ECONÒMIC DE FINS A 15.000 EUROS		
	Acció social	12
	Formació educació / Juvenil	4
	Cultura	17
	Cooperació, pau i DDHH	3
	Ambiental	7
	Drets civils	6
	Esport	3
	Comunitàries i veïnals	6
	Activitat econòmica	4

Territori	Territoris +1 milió d'hab.
	Territoris +50.000 hab.
	Territoris -50.000 hab.
Filiació	Sí
	No
Fonts de finançament	Pròpies
	Públiques
	Privades



ANNEX 3. Guió entrevistes grupals i grup de contrast pressupost +25.000 euros

1 | Presentació de la sessió i dels i les assistents.

2 | A la vista dels resultats obtinguts en les diferents edicions d'*El Panoràmic*, les entitats generalment disposen de pocs recursos econòmics, i la majoria són generats per les mateixes entitats. Com valoreu els resultats plantejats, us hi sentiu identificades? A través de quines fonts obteniu principalment el finançament de l'entitat? Quines són les despeses més grans que teniu a l'entitat?

3 | A part de les fonts de finançament comentades, rebeu aportacions en espècie? En cas afirmatiu, de quin tipus són (espais, materials, aportacions monetàries...) i d'on provenen aquestes aportacions (administracions públiques, sector privat, tercer sector-federacions, donants individuals...) Són necessàries per al desenvolupament de l'activitat de l'entitat?

4 | Tenint en compte les diferents fonts de finançament comentades i les aportacions en espècie que reben (o poden rebre) les entitats, com valoreu el suport ofert per cadascun d'aquests agents (administracions públiques, serveis privats de finançament, participació de les persones integrants de les entitats, donants individuals...)?

5 | Una dificultat habitual de les entitats sembla que es relaciona amb la gestió de l'economia (subvencions, justificacions, control de despeses, gestió bancària, pòlisses de crèdit, despeses de la gestió bancària), com gestioneu l'economia de l'entitat? (Persona responsable, comissió, externalitzada...). Amb quines problemàtiques relacionades amb la gestió de l'economia de l'entitat us trobeu i com les solucioneu?

6 | Com creieu que la COVID-19 acabarà repercutint en l'àmbit econòmic de la vostra entitat? Quines conseqüències tindrà respecte al finançament en l'àmbit de sector o àmbit concret? Com va sobreviure la vostra entitat a la crisi de 2009?

7 | D'acord amb el debat realitzat, quines són les fites més importants respecte de l'economia que les entitats s'han de plantejar per tal de poder avançar?

8 | Tancament. Síntesi de temes tractats i agraïments.



ANNEX 4. Guió grup de contrast federacions

1 | Presentació de la sessió i dels i les assistents. També del ppt amb els resultats de les dades econòmiques de les entitats.

2 | A la vista dels resultats obtinguts en les diferents edicions d'*El Panoràmic*, les entitats generalment disposen de pocs recursos econòmics, i la majoria són generats per les mateixes entitats. Com valoreu els resultats plantejats? A través de quines fonts obtenen principalment el finançament les entitats que es troben federades a la vostra entitat?

3 | Quins recursos ofereix a les entitats de base federades? Quines són les despeses més grans que teniu a l'entitat?

4 | Quins temes relacionats amb el finançament preocupen les entitats que es troben sota el vostre paraigües? Els podeu ajudar? Com? En cas negatiu, per què?

5 | Com creieu que el COVID-19 acabarà repercutint en l'àmbit econòmic la vostra entitat? Quines conseqüències tindrà respecte al finançament en l'àmbit de sector? Com va sobreviure la vostra entitat a la crisi de 2009?

6 | D'acord amb el debat realitzat, quines són les fites més importants respecte de l'economia que les federacions s'han de plantejar per tal de poder avançar en el suport de les seves entitats membre?

7 | Tancament. Síntesi de temes tractats i agraïments.



**Conegueu tots els serveis
que Torre Jussana ofereix
a les entitats de BCN a
tjussana.cat**



SERVEIS PER A ASSOCIACIONS

Av. Cardenal Vidal i Barraquer, 30


08035 Barcelona

Tel. 932 564 118

tjussana@bcn.cat

tjussana.cat

 fb.com/torrejussana

 [@tjussana](https://twitter.com/tjussana)



Gestiona:



Ajuntament
de Barcelona