



Universidad  
Zaragoza



GOBIERNO  
DE ARAGON

3

J. D. GÓMEZ-QUINTERO - M. DÍAZ-FONCEA - T. GIMENO

cuadernos de trabajo\_3

## EFICIENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA EN LA CAPTACIÓN DE FONDOS DE LAS ONGD

Juan David Gómez-Quintero  
Millán Díaz-Foncea  
Tomás Gimeno Lázaro

Grupo de Estudios Sociales y Económicos del Tercer Sector (GESES)  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

EFICIENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA EN LA CAPTACIÓN DE FONDOS DE LAS ONGD



1542

Prensas Universitarias  
Universidad Zaragoza

EFICIENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA  
EN LA CAPTACIÓN DE FONDOS  
DE LAS ONGD



# EFICIENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA EN LA CAPTACIÓN DE FONDOS DE LAS ONGD

Juan David Gómez-Quintero  
Millán Díaz-Foncea  
Tomás Gimeno Lázaro

Grupo de Estudios Sociales y Económicos del Tercer Sector (GESES)  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA



**Prensas Universitarias**  
**Universidad Zaragoza**

GÓMEZ-QUINTERO, Juan David

Eficiencia social y económica en la captación de fondos de las ONGD / Juan David Gómez-Quintero, Millán Díaz-Foncea, Tomás Gimeno Lázaro. — Zaragoza :  
Prensas Universitarias de Zaragoza, 2011

139 p. ; 20 cm. — (Cuadernos de trabajo ; 3)

Bibliografía: p. 117-119. — ISBN 978-84-15274-64-3

Organizaciones no gubernamentales—España—Finanzas

DÍAZ-FONCEA, Millán

GIMENO LÁZARO, Tomás

061.235(460):658.14

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

- © Juan David Gómez-Quintero, Millán Díaz-Foncea y Tomás Gimeno Lázaro
- © De la presente edición, Prensas Universitarias de Zaragoza  
1.ª edición, 2011

#### Financiación

Convenio entre el Gobierno de Aragón, la Universidad de Zaragoza y la Federación Aragonesa de Solidaridad

#### Patrocinio

Cátedra de Cooperación al Desarrollo, Universidad de Zaragoza

Prensas Universitarias de Zaragoza. Edificio de Ciencias Geológicas, c/ Pedro Cerbuna, 12  
50009 Zaragoza, España. Tel.: 976 761 330. Fax: 976 761 063  
[puz@unizar.es](mailto:puz@unizar.es) <http://puz.unizar.es>



Esta editorial es miembro de la UNE, lo que garantiza la difusión y comercialización de sus publicaciones a nivel nacional e internacional.

#### Impreso en España

Imprime: Servicio de Publicaciones. Universidad de Zaragoza

ISBN: 978-84-15274-64-3

Depósito legal: Z-4131-2011







## Agradecimientos

En primer lugar, el equipo de investigación quiere expresar su agradecimiento al grupo GESES por el apoyo, la confianza y el respaldo brindado a los investigadores que empiezan su carrera profesional.

El equipo también quiere expresar su agradecimiento a las ONGD que colaboraron con el estudio. Sabemos que no es nada agradable que un grupo de investigadores de la Universidad estén pidiendo datos socioeconómicos de los últimos cuatro años mientras se preparan campañas, se justifican proyectos, se elaboran memorias o se participa en convocatorias públicas. Las entidades que han colaborado han hecho un esfuerzo adicional para poder elaborar este informe que solo busca la mejora del sector, promover su transparencia y fortalecer la confianza de la sociedad española y aragonesa en él.

Igualmente, debemos valorar la disponibilidad del personal contratado de la Federación Aragonesa de Solidaridad (FAS) por responder amablemente a cada solicitud de información, por ayudarnos a encontrar datos actualizados, buscar las memorias disponibles y por el apoyo a los becarios en el trabajo de campo.

Queremos agradecer la ayuda proporcionada por la Cátedra de Cooperación al Desarrollo y por la vocación del Go-

bierno de Aragón y la Universidad de Zaragoza de mantener viva y potenciar la acción, la formación, la reflexión y la investigación en la cooperación al desarrollo en nuestra comunidad autónoma.

Debemos mencionar, por último, las aportaciones de la economista Ana Cecilia Koc Meza y valorar el esfuerzo de los becarios Urko del Campo y Cristina Jiménez en la recogida de la información, tanto a través de las páginas web de las entidades estatales y autonómicas como mediante las numerosas llamadas telefónicas realizadas, correos electrónicos enviados y entrevistas personales aplicadas.





## Introducción

Este trabajo de investigación tiene como finalidad analizar la captación de fondos de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España, y en especial en Aragón, en el periodo comprendido entre el año 2003 y 2007, teniendo como marco de referencia el código de conducta de la Coordinadora de ONG de desarrollo de España, CONGD-E.

Este objetivo general se divide en tres objetivos específicos. En primer lugar se pretende analizar la evolución de los fondos, públicos y privados, recibidos por las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España y Aragón en el periodo 2003-2007.

En segundo lugar, examinar los modelos de captación de fondos de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España en el mismo periodo, observando los resultados conseguidos según algunas variables como el tamaño y la naturaleza de las entidades.

Y, en tercer lugar, estudiar los modelos de captación de fondos de las Organizaciones No Gubernamentales aragonesas respecto a las dinámicas expuestas por el conjunto de ONGD españolas.

La revisión de los modelos de captación se realizará bajo el enfoque de la eficiencia económica y social entendida

como la relación existente entre la utilización adecuada de los recursos y la obtención de los resultados esperados.

A lo largo de los últimos veinte años, las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España (ONGD) han crecido en prestigio y visibilidad, consolidándose dentro del sector no lucrativo en nuestro país. Así se aprecia, tanto en la evolución del número de entidades inscritas en el registro de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) —que han pasado de las 660 ONGD existentes en 2004 a las cerca de 1500 entidades que hay en el año 2008—<sup>1</sup> como en el número de voluntarios que estas engloban (según la CONGD-E), entre las 103 organizaciones que la componían en 2008, superaban los 20EP500).<sup>2</sup>

Aun así, esta relevancia no debe ocultar las dificultades que presenta el desarrollo del sector, principalmente en cuanto a los fondos obtenidos se refiere, que en 2008 alcanzaron los 625 millones de euros (teniendo en cuenta solamente a las ONGD pertenecientes a la CONGD-E), lo que supone aproximadamente un 0,056% del PIB español en ese año.<sup>3</sup>

Esta tarea de captación de fondos se ha convertido en uno de los aspectos fundamentales en el conjunto de actividades que realizan las ONGD, siendo decisiva para su funcionamiento, ya que, en la práctica totalidad de los proyectos realizados por estas entidades, los destinatarios no soportan el coste de los bienes y servicios utilizados, lo que supone que las ONGD deben atender las necesidades de estos en

---

1 Registro AECID (2008). En <<http://www.aecid.es/05registro/02registro/5.2.3.asp>> (acceso 11 de diciembre de 2008).

2 Directorio de CONGDE (2009). En <<http://directorio2009.congde.org/uploads/directorio2009.pdf>> (acceso 11 de diciembre de 2010).

3 Instituto Nacional de Estadística (INE): <<http://www.ine.es>> (acceso 11 de diciembre de 2009).

función de su propia capacidad recaudatoria. Así, aunque la tarea básica sea la realización de proyectos en los países objeto de su ayuda, su planificación requiere la obtención de la financiación suficiente para poder realizarlos (García y Marcuello, 2007).

En ese camino, el primer punto que hay que tener en cuenta es el entorno en el que se sitúa la ayuda para cooperación al desarrollo aportada. Al igual que el profesor Max-Neef explica la economía como un subsistema de un conjunto mayor (postulado 5.º del paradigma de la economía a escala humana. Max-Neef, 2001), es posible entender que los fondos obtenidos por las ONGD se encuadran dentro de un ámbito superior, representado por la realidad económica española, que afecta tanto a instituciones públicas como a donantes privados a la hora de destinar recursos económicos a este concepto. Es por ello que, para entender si la utilización de estos es eficiente, es necesario abordar la relación entre la recaudación realizada por las ONGD españolas y el entorno económico en el que esta se sitúa, discriminando la influencia de la riqueza generada por el ámbito privado y por el público en la evolución de las respectivas fuentes de financiación de las ONGD en España.

Para llevar a cabo esto, se utilizarán herramientas de estadística descriptiva, las cuales serán contrastadas posteriormente mediante análisis econométricos más complejos. Así, la estadística descriptiva permitirá observar la dinámica de las variables comentadas en el párrafo anterior a través de los gráficos de su evolución, obteniendo así distintas deducciones de la comparación de su desarrollo, mientras que el estudio de datos panel proporcionará significatividad a estas, además de posibles explicaciones acerca de las causas de las cantidades recaudadas por las ONGD en los años objeto del estudio.

Los datos utilizados para realizar este análisis serán recogidos tanto del Instituto Nacional de Estadística (INE), para aquellos relacionados con las variables de riqueza generada por los ámbitos público y privado separadamente, como de una base de datos de elaboración propia, creada a partir de los datos sobre ONGD presentados por los directorios de la CONGD-E en el periodo 2004-2007. Se ha elegido este periodo concreto debido a que, en lo referente a la captación de fondos, la información que se recoge es útil para discriminar las diferentes fuentes de financiación, privada y pública.

Por otro lado, como explican Valor y De la Cuesta (2006), las continuas limitaciones presupuestarias, junto con la demanda de una mayor cooperación en la lucha contra la pobreza (la encuesta del CIS 2007 demuestra que el 73,9% de los españoles cree que se debieran dedicar igual o más recursos a la cooperación internacional al desarrollo)<sup>4</sup>, exige prestar atención a la gestión adecuada de los escasos recursos económicos de que dispone el sector y buscar soluciones para aumentar sus fuentes de financiación (Valor y De la Cuesta, 2006). Por ello, se hace necesario el profundizar en el examen de los modelos de captación de fondos presentados por las ONGD españolas, dando respuesta de esta manera al segundo de los objetivos específicos planteados en el proyecto de investigación.

Así, es importante analizar los modelos de captación de fondos desarrollados por las ONGD españolas con la finalidad de destacar aquellos que demuestran un mayor aprovechamiento de los recursos puestos a su disposición para la consecución de sus objetivos. Con esto, de igual manera que

---

4 Barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) de 2007, Estudio 2746. Disponible en <[http://www.cis.es/cis/opencms/-Archivos/Marginales/2740\\_2759/2746/e274600.html](http://www.cis.es/cis/opencms/-Archivos/Marginales/2740_2759/2746/e274600.html)> (acceso 11 de diciembre de 2008).

en el apartado anterior, se utilizará la base de datos desarrollada a partir de los directorios presentados por la CONGD-E para el periodo 2004-2007, los cuales permiten inferir distintos resultados para el sector a través de la amplia y minuciosa información aportada acerca de algunas de las principales ONGD españolas.

El desarrollo metodológico de esta sección, alternativo a los estadísticos tradicionales de eficiencia, estará centrado en el método del *análisis envolvente de datos* (DEA) propuesto por Andersen y Petersen (1983). Este parece especialmente indicado para el proyecto planteado debido a su utilidad para el estudio de aquellas organizaciones que no tienen como objetivo el incremento del beneficio, permitiendo la evaluación global de los resultados obtenidos con diferentes *inputs* y *outputs*. Así lo demuestra su aparición en diversos artículos del área.<sup>5</sup>

De todas formas, el análisis de la eficiencia de estos modelos de captación de fondos no será completo si estos son evaluados únicamente según aspectos de eficiencia económica. Debido a que la finalidad de las ONGD no es la obtención de los máximos recursos posibles, como se ha dicho anteriormente, sino proporcionar la mejor solución posible en función de los recursos disponibles y de las necesidades de sus usuarios, la omisión de esta cuestión limitaría la aplicación de los resultados del estudio a la realidad de estas entidades.

Para resolver esta cuestión, los resultados conseguidos mediante el análisis estadístico anterior se compararán con los obtenidos de la investigación sobre la relación entre las memorias de las ONGD españolas y el Código de Conducta aprobado por estas el 18 de marzo de 1998 (aunque revisa-

---

5 Marcuello (1999); Hernán Gómez, Martín y Martín (2006); González y Rúa (2006); y García y Marcuello (2007).

do posteriormente). Este código, como la propia CONGD-E explica, «aborda la caracterización y la definición de la identidad y los campos de trabajo de las ONGD, así como criterios generales de actuación y de organización».<sup>6</sup>

El objetivo de este punto es obtener una medida de eficiencia social y económica de la actuación de las ONGD españolas que permita valorar de forma cualitativa si, realmente, las ONGD españolas cumplen eficientemente con su actividad y con los fines para los que fueron fundadas, profundizando en los medios de obtención y uso de los fondos monetarios de que disponen.

Por último, sabiendo que la aplicación a la realidad específica es la que da sentido a la investigación académica, en el tercer objetivo específico propuesto en este trabajo se plantea delimitar los resultados alcanzados en apartados anteriores y que se han referido a la dinámica general del sector, mediante su contraste con la situación a la que se enfrentan las ONGD aragonesas. De este modo, se aspira a realizar una aproximación al entorno aragonés similar a la desarrollada en el punto preliminar para las ONGD españolas y con la finalidad de destacar el posicionamiento (diferencias, semejanzas, etcétera) de las entidades aragonesas frente al conjunto nacional, teniendo en cuenta la política y estructura de captación de fondos que estas entidades muestran.

Para realizar esta fase de la investigación no es posible acudir únicamente a los directorios de la CONGD-E o de la Federación Aragonesa de Solidaridad, ya que estas no recogen información detallada de cada una de las organizaciones que la integran. Así, se realizará una recopilación de la infor-

---

6 CONGDE (2008): «Vigencia y aplicación del Código de Conducta de las ONGD de Desarrollo», publicado el 26 de octubre de 2008, disponible en <<http://foroaod.org/2008/10/vigencia-y-aplicacion-del-codigo-de-conducta-de-las-ongd-de-desarrollo/>>.

mación presentada en las memorias de las propias ONGD aragonesas, así como una búsqueda más personalizada de aquellos datos necesarios para realizar el análisis propuesto por medio de entrevistas personales en las sedes de cada una de las entidades.

Este aspecto permitiría disponer de una potente herramienta de retroalimentación sobre lo concluido en los apartados anteriores que otorgaría al estudio de una relevancia y significatividad mayor, evitando así caer en el error de «conocer sin comprender», habitual en la evolución demostrada por la ciencia en el pasado siglo xx (Max-Neef, 1988).

Como resultado de este objetivo, una vez realizado el estudio de España y Aragón, y con los resultados elaborados, será posible extraer las conclusiones sobre el posicionamiento de las ONGD aragonesas en el mapa nacional frente a las variables de eficiencia social y económica.

Consideramos que el trabajo propuesto puede servir de documento de diagnóstico de la situación de las ONGD en España y, concretamente, en la realidad aragonesa. De igual manera, creemos que podrá ser utilizado por estas organizaciones como base para el desarrollo de una hoja de ruta para establecer su política de captación de fondos a la luz de los modelos presentados por aquellas que demuestran ser más eficientes y tener una mayor responsabilidad social.

Por otro lado, este trabajo contribuirá al incremento de la visibilidad de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en el ámbito académico, así como a impulsar su investigación desde la óptica de la *gestión de las organizaciones*, área poco prolífica en estudios.

La estructura de este informe está compuesta por cinco capítulos. Los primeros cuatro capítulos se inician con la descripción de los procedimientos metodológicos utilizados para la recogida y el análisis de la información, y finaliza con unas conclusiones específicas.

En el primero se describe la evolución de los fondos recibidos por las ONGD españolas entre 2003 y 2007 a partir de los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y por la Coordinadora de ONG para el Desarrollo de España. Esta parte expone una caracterización de los fondos recibidos por las ONGD españolas con el propósito de visualizar el perfil de las ONGD españolas según su financiación y la tendencia de captación de fondos de las ONGD en los últimos años en relación con el panorama macroeconómico.

La segunda parte contiene la definición de los conceptos de eficiencia económica y eficiencia social bajo un enfoque que permite plantear la relación entre el conjunto de recursos que utilizan las ONGD (*inputs*) con el propósito de obtener unos resultados en términos de fondos recaudados (*outputs*). La metodología empleada es el análisis envolvente de datos adaptada a las organizaciones no lucrativas. Este apartado refleja el comportamiento eficiente o ineficiente de las ONGD españolas en función de su tamaño y de las fuentes de financiación.

En la siguiente parte se describen los resultados de la aplicación de los instrumentos de recogida de información a las 69 organizaciones españolas seleccionadas para este estudio. A la luz de los conceptos de *eficiencia económica* y *eficiencia social*, se proponen una serie de indicadores que permiten dar cuenta del grado de eficiencia de las organizaciones. Las fuentes de información han sido las memorias de las entidades seleccionadas entre los años 2005 y 2007.

El cuarto capítulo está dedicado al análisis de la eficiencia económica y social de las ONGD en Aragón. En este apartado se describe el perfil de las entidades aragonesas en función de sus recursos y de su capacidad para la captación de fondos. Las fuentes de información fueron las propias entidades a partir del análisis de sus memorias (entre 2005 y 2008)

y de entrevistas personales para complementar la información secundaria.

El último apartado son las conclusiones generales de la investigación con las que se pretende señalar los principales hallazgos de la investigación, prestando especial interés al caso aragonés en medio del entorno español.







# 1. Evolución de los fondos recibidos por las ONGD en España

## 1.1. Introducción

Los objetivos de esta primera parte de la investigación son, por un lado, analizar la evolución de los fondos, públicos y privados recibidos por las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España en el periodo 2003-2007, y por otro, estudiar la relación entre la recaudación obtenida por las ONGD españolas y el entorno económico en el que estas se sitúan durante los años del estudio.

Los datos de la riqueza generada y los relacionados con las ONGD españolas han sido recogidos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y los directorios de la CONGD-E respectivamente. Entre las 88 ONGD de las que se recogen datos en el informe de 2004 (103 en 2008), han sido escogidas 69 ONGD (78% y 67% en cada año, respectivamente); en concreto, las que ofrecen datos completos en toda la muestra seleccionada.

Así, la estructura de esta primera parte del trabajo es como sigue: en el apartado 1.2 se ofrece un breve análisis descriptivo sobre la evolución de las fuentes de los fondos recibidos por el conjunto de organizaciones que forman la CONGD-E; en el 1.3 se estudian la distribución de estos fondos entre las distintas ONGD de la muestra, poniendo especial atención en el grado de concentración que muestra el

sector. En el apartado 1.4 se presenta el perfil de la ONGD española en lo referente a su modelo de captación de fondos. Por otro lado, en el 1.5 se pretende dar respuesta al segundo objetivo por medio de un análisis de la relación entre los fondos obtenidos y el PIB español. Por último, en el apartado 1.6 se presentan las principales conclusiones de la primera parte del estudio realizado. Para complementar este capítulo con valores absolutos de las entidades a nivel nacional, extraídos de las memorias y de la entrevistas, se recomienda ver el anexo 3.

## **1.2. Caracterización de los fondos recibidos por las ONGD españolas**

Según la Ley 23/1998, de Cooperación Internacional para el Desarrollo, las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo son entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que tienen entre sus fines la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación internacional para el desarrollo.

En lo relativo a los fondos obtenidos por estas para el ejercicio de su actividad, durante los cinco años de la muestra se observa un crecimiento en la suma total de estos, pasando de alrededor de 525 millones de euros en 2003 a algo más de 565 millones al final del periodo. Como se aprecia en el gráfico 1.1, esta evolución ha sido caracterizada por una irregular evolución en cada uno de los años del estudio. Así, para los periodos 2003-2004 y 2006-2007 se observa un descenso en el volumen de fondos obtenidos, más pronunciado en el segundo caso (-8% frente a -5%); mientras que en los años intermedios se produce un importante incremento que hace que la tasa de variación alcance las dos cifras en cada uno de los años (12% y 22%, respectivamente).

Con respecto a años anteriores a los de la muestra, García y Marcuello (2007) y Larrú (2000) presentan una descrip-

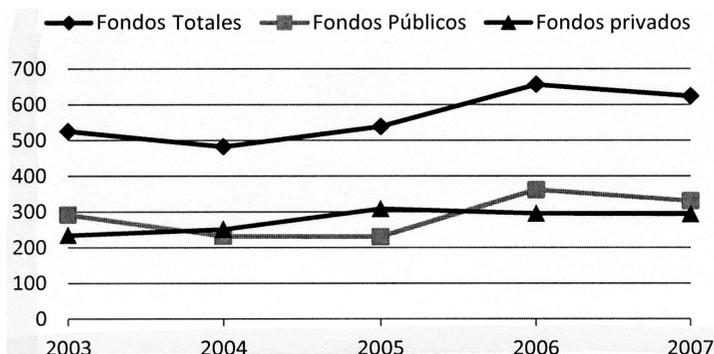
ción de los fondos recibidos por las ONGD desde 1991 a 1999. Así, se aprecia que el espectacular incremento de ese periodo (pasaron de 100 a 600 millones de euros de ingreso) se ha truncado desde entonces. Como muestra el informe 2004 de la CONGD-E, los incrementos superiores al 100% en el lapso 1991-1995 y 1995-1999 se han visto reducidos, situándose alrededor del 20% entre 1999-2003 y 2003-2007.

Una vez presentada la evolución de los fondos totales, se presenta la evolución que ofrece la diferenciación de estos fondos totales entre aquellos procedentes del ámbito público y los que derivan del privado. La comparación entre ellos demuestra que ha existido una alternancia en la primacía de uno sobre otro. Durante 2004 y 2005 han sido los fondos procedentes del ámbito privado los que mayor peso han supuesto sobre el total (véase gráfico 1.1), mientras que en el resto de años ha sido el sector público el que más cantidad de fondos ha destinado a las ONGD españolas. De todas formas, si se tiene en cuenta la media del periodo, los dos ámbitos, el público y el privado, muestran un peso similar sobre el total de fondos (51% y 49%, respectivamente).

La diferencia más destacable con el periodo 1991-1999 se centra en el impulso que en la actualidad demuestra el sector público, marcando la tendencia ofrecida por el total de fondos obtenidos por las ONGD. No obstante, en ambos periodos se aprecia que es el ámbito público el que mantiene una evolución más constante, demostrándose coyunturales las aportaciones relacionadas con el sector privado. Como explica la CONGD-E en su directorio de 2004, «el crecimiento de los ingresos privados en el periodo 1995-1999 vino marcado por las consecuencias del Huracán Mitch» (CONGD-E, 2004: 11). De igual manera, «el tsunami en el Sudeste Asiático influyó decisivamente en la obtención de fondos por parte de las ONGD españolas durante el 2005» (CONGD-E,

**Gráfico 1.1**

EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Millones de euros. España. 2003-2007



Fuente: CONGD-E.

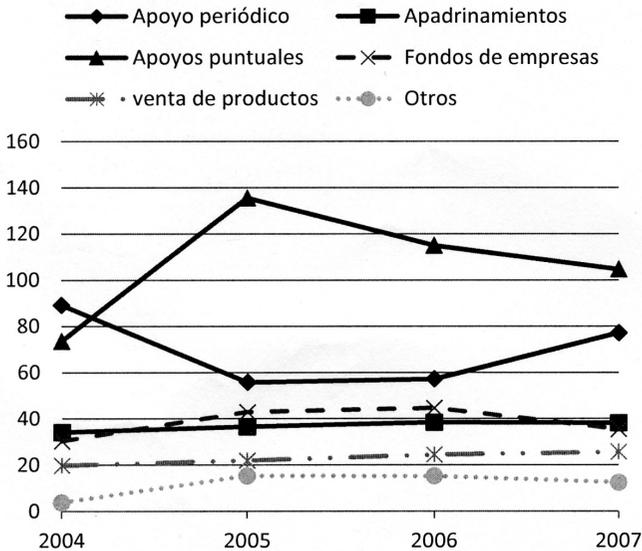
2006: 16), año en el que se produce el principal incremento (23%) de este sector, como se observa en el gráfico 1.1.

Este matiz coyuntural se aprecia claramente en el gráfico 1.2. En el año 2005 se produce una sustitución del apoyo puntual por el apoyo periódico y recibido por las ONGD españolas, compensándose en años posteriores, aunque continúa siendo la fuente principal de los ingresos privados de las ONGD.

Los fondos recibidos por apadrinamientos y por las donaciones de empresas y fundaciones suceden en importancia a las dos partidas anteriores. Anticipando el análisis posterior, es necesario reseñar que los recursos aportados por las empresas y las fundaciones se reducen en 2007 (un 21 % exactamente), quizá muestra de que los efectos incipientes de la crisis económica que entonces comenzaba a afectar a la obtención de estos fondos. Aun así, esta partida supone un peso cercano al 15% de los ingresos privados, similar a la influencia que tienen los apadrinamientos, aunque esta se muestra más estable. Por otro lado, destaca la importancia

**Gráfico 1.2**

**EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS PRIVADOS OBTENIDOS POR LAS ONGD**  
Millones de euros. España. 2004-2007



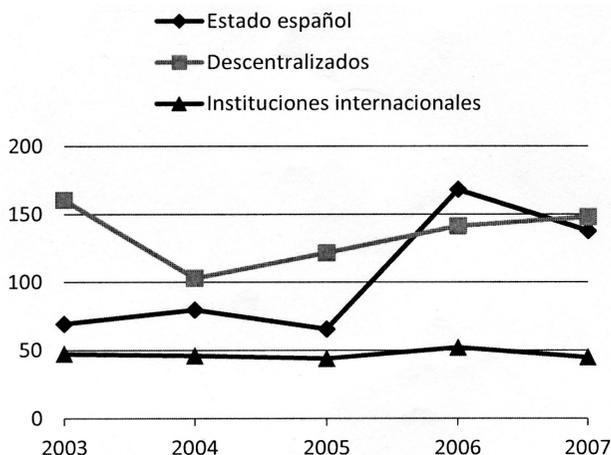
Fuente: CONGD-E.

que lentamente va adquiriendo la partida de venta de productos y servicios, siendo la única, junto con la de apoyos periódicos, que en 2007 ha incrementado su peso en el total de fondos privados recibidos (un 5%, exactamente).

En lo referente a los fondos con origen en entidades públicas, se observa una evolución diferente para cada una de las partidas (gráfico 1.3). La más constante es la relacionada con los organismos internacionales (especialmente vinculados a la Unión Europea, como Europeaid y ECHO), la cual muestra un leve máximo en 2006 que no altera el peso que esta partida supone (alrededor del 17%). Por otro lado, los fondos provenientes de la cooperación descentralizada (ayuntamien-

**Gráfico 1.3**

EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS PÚBLICOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Millones de euros. España. 2003-2007



Fuente: CONGD-E.

tos, comunidades autónomas, entre otras instituciones) muestran un incremento constante a lo largo del periodo. Destaca el descenso que se produce en 2004, relacionado, según la propia CONGD-E, con el hecho de que esta información no estaba sistematizada con el mismo criterio con que ella solicitaba el cuestionario para la elaboración del Directorio 2005 (CONGD-E, 2005: 13).

De todas formas, esta partida, la más relevante en el periodo (47% de importancia, de media), es seguida por los fondos procedentes de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), organismo encargado prioritariamente de la gestión de los fondos de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) del Gobierno español. Destaca el incremento que sufren estos fondos en el año 2006, causado por la «puesta en marcha por parte de la AECI de una nueva herramienta de

financiación, los convenios, lo cual ha supuesto un importante aumento de los fondos destinados a las organizaciones por dicha entidad (CONGD-E, 2007: 19). En 2007 se observa como este instrumento ve disminuido su efecto, quizá relacionado también con el comienzo del periodo recesivo que vive España y que posteriormente será contrastado aquí.

En conclusión, se debe apuntar que los fondos obtenidos por las ONGD españolas proceden principalmente de la cooperación descentralizada (24% de importancia media en el periodo), seguido de tres partidas: los apoyos puntuales (19%), los fondos aportados por la AECl (18%) y los apoyos periódicos (17%), en orden descendente. El resto de partidas, tanto públicas como privadas, no supera el 8% de relevancia en la captación total, aunque en conjunto suponen más del 30% de los fondos recibidos por estas organizaciones.

### **1.3. Distribución de los fondos entre las ONGD españolas**

Una vez revisadas las características de los fondos recibidos por las ONGD españolas en conjunto, es hora de analizar de forma puntual el comportamiento que muestra cada una de ellas. En el anexo 1 se recogen las 69 ONGD que forman parte de este estudio. La selección ha sido realizada en función de la riqueza de los datos existentes, escogiendo aquellas organizaciones para las que los datos mostrados en los directorios de las CONGD-E estaban completos en el periodo total.

Entrando ya en materia, la principal característica que se aprecia en la distribución de los fondos entre las ONGD españolas es la distancia que existe entre la entidad que más fondos recibe (en 2007, Manos Unidas: 61 752 684 euros) y aquella que menor cantidad de dinero gestiona (en el mismo año, Proyecto Cultura y Solidaridad: 154 025 euros). Esto supone una horquilla de más de 60 millones de euros entre una y otra.

**Tabla 1.1**

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN PARA LAS ONGD ESPAÑOLAS 2003-2007

	<i>Horquilla diferencial*</i>	<i>HHI**</i>	<i>CR***</i>
2003	10 814	656,88	68%
2004	4 829	574,94	67%
2005	4 696	639,65	70%
2006	2 729	618,74	68%
2007	480	533,91	65%

\* Horquilla diferencial = ratio de la ONGD con mayores fondos obtenidos entre la ONGD con menor cantidad de fondos recaudados.

\*\* HHI = Índice de Herfindahl-Hirschman.

\*\*\* CR = ratio de concentración.

Fuente: CONGD-E.

De todas formas, es necesario apuntar que esta distancia se ha ido reduciendo con el paso de los años, como muestra la tabla 1.1. En 2003, la mayor cantidad obtenida por una ONGD superaba en más de un 1 por 10 000 a la cantidad más pequeña, mientras que en 2007 esta diferencia cayó hasta superar en cerca de 500 veces una cantidad a la otra.

Este dato hace suponer que el sector de las ONGD en España sufre un alto grado de concentración. Es decir, se puede intuir que existen ONGD que obtienen gran cantidad de los fondos existentes, mientras que otras ONGD deben trabajar con una menor cantidad de fondos. Así, a continuación, se pretende contrastar esta hipótesis a través de distintos indicadores usados habitualmente en la literatura económica para conocer la concentración en un mercado o sector.

En concreto, se utilizarán el índice de concentración (CR) y el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (HHI), que es la medida más habitual en los trabajos empíricos. En

cuanto al primero, la ratio de concentración (CR), se expresa como  $CRr = \sum(xi/X) = \sum si$ . Donde  $si$  es la cuota de fondos obtenidos por la organización  $i$  sobre el total del año, mostrando la participación en el sector de un número  $r$  de organizaciones (Callejón *et al.*, 2001).

Si se toman como referencia las 10 entidades con mayor capacidad recaudatoria (tabla 1.1), el CR alcanza en 2007 un 65%, es decir, las 2/3 partes de los fondos obtenidos por las ONGD estudiadas en este año han sido captados por 10 organizaciones. Este se entiende como un índice de alta concentración en el sector, si bien es cierto que la tendencia es descendente, ya que, en 2003, este indicador mostraba que las 10 primeras entidades abarcaban el 68% de los fondos obtenidos por el sector.

Por otro lado, el índice de HHI muestra una situación similar al indicador anterior. En este caso, en 2007 se aprecia que este alcanza los 533 puntos, mientras que en el año 2003 se situaba en 656, produciéndose una reducción en el grado de concentración del sector de casi el 20%.

La metodología para lograr este indicador se basa en el sumatorio del cuadrado de los fondos obtenidos por cada ONGD, es decir,  $HHIn = \sum (xi/X)^2 = \sum (si^2)$ , donde  $si$  es el porcentaje de fondos obtenidos por la ONGD, e  $i$  y  $n$  son el número de ONGD de la muestra (69, en nuestro caso).

Una de las limitaciones de este indicador es la sobrevaloración de las organizaciones con mayor peso en el sector (Callejón *et al.*, 2001). De todas formas, se suele considerar<sup>7</sup> que un sector con menos de 1000 puntos es un sector no concentrado; entre 1000 y 1800 puntos, un sector moderadamente concentrado, y con un nivel superior a los 1800 puntos, se supone que el sector está altamente concentrado

---

7 Así lo hace el Departamento de Justicia y la Agencia de Defensa de la Competencia de los Estados Unidos.

(Ayala y Arias, 2009). En nuestro caso, se puede considerar que el sector de las ONGD en España no está concentrado, y que, además, su progresión tiende a ser cada vez más abierto.

En este análisis de la distribución de los fondos en el sector de las ONGD en España, destaca el máximo que aparece en 2005. La CONGD-E, en su informe para 2005, ya explicaba que «hay una importante concentración en los fondos de origen privado que se ha visto incrementada en el último año a consecuencia de la recaudación obtenida a partir del *tsunami*, ya que tan solo fueron 23 ONGD de la CONGD-E las que intervinieron en la emergencia».

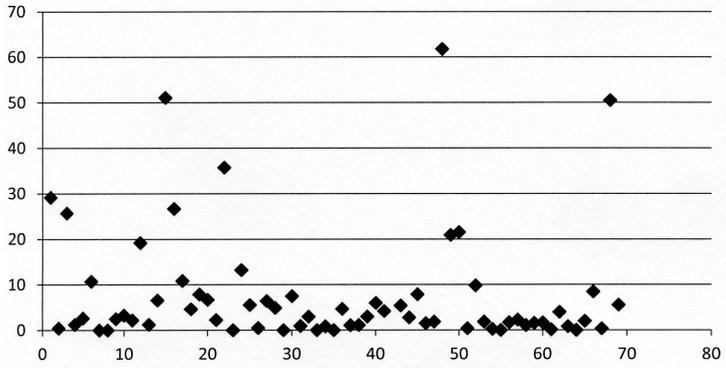
De todas formas, esta concentración es coyuntural, regresando en los años siguientes a la senda descendente que se ha venido apuntando. Así lo auguraba la CONGD-E en el informe citado: «se ha producido en las ONGD un aumento generalizado en el número de particulares que de forma periódica apoyan la labor de las organizaciones, por lo que cabe esperar que en próximos años esta concentración disminuya» (ib., p. 19).

Para finalizar, en los párrafos anteriores se aprecia una contraposición en los resultados de los indicadores utilizados: mientras que el CR demuestra la existencia de una tendencia a la concentración de los fondos en pocas organizaciones, el HHI no permite refrendar la tendencia anterior, ya que este indicador no supera el millar de puntos. Esta disparidad indica que el sector de las ONGD en España presenta un formato oligopolístico, es decir, aunque existe un amplio número de organizaciones en el sector, aparecen unas pocas organizaciones que engloban gran parte de la actividad. Así, hay una notable distribución de los fondos, sin embargo, a partir de cierta cantidad, se observa un *salto* en los fondos recaudados que supone la aparición de un grupo de ONGD con mayor peso en el sector. Así lo indica el gráfico 1.4.

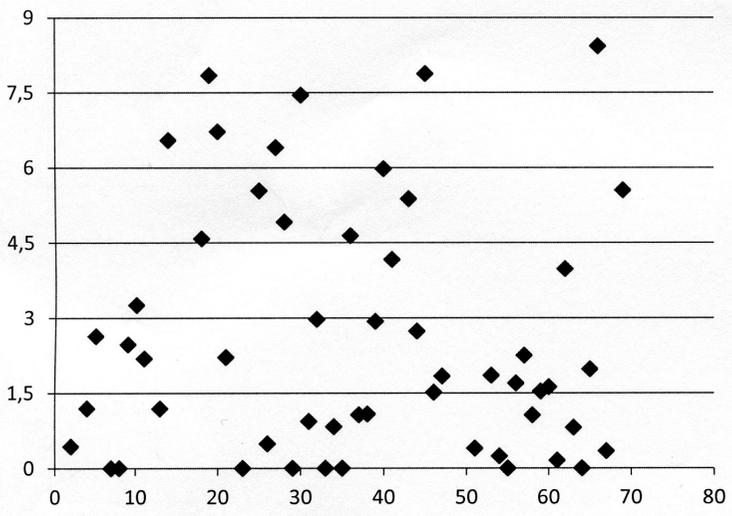
### Gráfico 1.4

DISPERSIÓN EN LOS FONDOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Millones de euros. España. 2007

Total ONGD



ONGD < 9 mill. €



En este gráfico se observa la existencia de un umbral que diferencia a aquellas ONGD que recaudan cantidades superiores a los 10 millones de euros en 2007 de aquellas otras que obtienen cuantías menores. De forma más pormenorizada, en el gráfico inferior se muestran las ONGD con una recaudación inferior a 9 millones de euros. En este caso, es posible señalar que la media de estas organizaciones está cercana a los 3 millones de euros, apreciándose un peso importante de las organizaciones con menor capacidad recaudatoria, debido principalmente al número que representan más que a los fondos obtenidos por estas. Estos datos permiten corroborar la conclusión que apuntaban los índices de concentración anteriores, el sector de las ONGD en España muestra la estructura de un oligopolio.

Cambiando de tercio, la clasificación (ONGD con fondos superior a 10 millones de euros, entre 10 y 3 millones de euros, e inferiores a 3 millones de euros) ha sido utilizada para destacar tres grupos de ONGD, con el fin de realizar una mejor aproximación a la realidad de las ONGD en España.

De modo ilustrativo, entre las organizaciones encuadradas en el primer nivel aparecen ALBOAN (10 670 160 €), CESAL (10 835 328 €), Entreculturas (13 201 333 €), Asamblea de Cooperación por la Paz (19 178 646 €), Médicos del Mundo (20 870 640 €), Medicus Mundi (21 491 917 €), ACSUR-Las Segovias (25 684 560 €), Cáritas España (26 678 600 €), Acción contra el Hambre (29 126 259 €), Cruz Roja Española (35 696 896 €), Unicef (50 452 560 €), Ayuda en Acción (51 061 648 €), y Manos Unidas (61 752 684 €); en orden ascendente.

Estas 13 organizaciones obtienen cerca del 50% de los fondos del sector, según muestra la tabla 1.2. Asimismo, las ONGD que se encuentran por encima de 3 millones de euros recaudan alrededor del 15% de los fondos. Por último, las ONGD con una capacidad recaudatoria inferior a 3 millo-

nes de euros suman algo más de 21 millones de euros de recaudación, lo que supone el 5,28% de los fondos totales del sector.

Atendiendo a un análisis estático, es posible apreciar en la Tabla 1.2, que las ONGD encuadradas en la sección 3, en mayor medida que el resto de entidades, tienden a centrar su fuente de financiación en el sector privado tanto en 2003 como en 2007, comienzo y final del periodo de estudio. Así, se aprecia que son estas las que principalmente utilizan la fórmula del apadrinamiento en la captación de fondos, y las que mayores apoyos puntuales reciben. Por el contrario, la fortaleza de las pequeñas y medianas ONGD se centra en la existencia de una fuerte red social que, con su apoyo periódico, soporta la actividad de estas organizaciones.

En cuanto a los fondos procedentes del sector público, en la tabla 1.2 se observa que los fondos de instituciones descentralizadas (ayuntamientos, comunidades autónomas, etcétera) son la principal fuente de financiación para las ONGD, sobre todo para las de menor tamaño. Por el contrario, las ONGD con mayor capacidad recaudatoria acaparan la mayor parte del porcentaje de los fondos provenientes de organismos internacionales. Esto puede deberse a que las organizaciones con una mayor estructura son agentes de las llamadas ONG-I, *organizaciones no gubernamentales internacionales*, que operan a nivel mundial, captando así fondos internos provenientes de las agencias de otros países.

Desde una perspectiva evolutiva, se observa una tendencia hacia el incremento de tamaño en las ONGD españolas, reduciéndose el peso de las secciones 1 y 2. Este hecho, acompañado del descenso de la concentración señalada anteriormente, supone que la equiparación entre las ONGD españolas se debe a que las de menor tamaño están acrecentando su importancia en el sector a costa de las ONGD que en el comienzo del periodo mostraban un tamaño mayor. Así,

**Tabla 1.2**

DISTRIBUCIÓN DE LOS FONDOS OBTENIDOS POR LAS ONGD ESPAÑOLAS  
España. 2003 y 2007

	2003			2007		
	tam1	tam2	tam3	tam1	tam2	tam3
Fondos totales	21 143 340	74 439 914	305 188 889	13 281 297	77 318 297	438 005 477
% sobre total anual	5,28%	18,57%	48,33%	2,51%	14,63%	49,25%
% fondos públicos <sup>^</sup>	71,47%	76,81%	54,24%	63,20%	79,86%	56,97%
% estatales*	28,31%	34,30%	20,12%	22,53%	32,13%	44,08%
% descentralizados*	59,52%	53,42%	58,49%	68,63%	59,14%	38,61%
% internacionales*	12,16%	12,28%	21,39%	8,84%	8,73%	17,31%
% fondos privados <sup>^</sup>	28,53%	23,19%	45,76%	36,80%	20,14%	43,03%
% puntuales*	0,00%	0,00%	0,00%	31,78%	30,55%	37,18%
% apadrinamientos*	0,00%	0,00%	0,00%	3,94%	10,78%	14,10%
% periódicos*	76,87%	61,98%	61,98%	26,36%	23,68%	16,53%
% otros	23,13%	38,02%	38,02%	37,92%	34,99%	32,19%

Fuente: CONGD-E.

la comparación entre el incremento en los fondos totales de 2003 a 2007 (32%) y el de la sección 3 (44%) muestra que se ha producido una transferencia mayor de ONGD a esta sección de la que *naturalmente* debiera haberse dado.

Por otro lado, se aprecia que el aumento de tamaño de las ONGD españolas se produce sobre la base de la financiación pública, que en 2007 ve incrementado su peso frente a 2003, tanto para las ONGD grandes (soportado en el aumento de los fondos estatales obtenidos) como para las medianas (centradas en los fondos de instituciones descentralizadas). Por el contrario, aunque en las ONGD pequeñas también se incrementa la financiación proveniente de los fondos descentrali-

zados, sobre todo aumenta la importancia del sector privado para financiar sus actividades, principalmente en el apartado «Otros», que engloba los fondos procedentes de empresas y fundaciones, así como de actividades comerciales (comercio justo, etcétera) y otras.

Como conclusión, se puede señalar que, a priori, las ONGD con mayores recursos financieros han incrementado su importancia en el sector, captando, aún más, si cabe, una mayor cantidad de fondos. Además, estas muestran una mayor estabilidad entre las fuentes de financiación que las pequeñas y medianas, que centran su financiación en los fondos públicos, descentralizados en ambos casos. La evolución que presentan las ONGD de menor tamaño es hacia un mayor equilibrio, mientras que las ONGD medianas aumentan a lo largo del periodo su desequilibrio en favor de la financiación pública.

#### **1.4. Perfil de las ONGD españolas según su financiación**

Una vez señaladas las características de la distribución de los fondos entre las ONGD españolas, en este cuarto apartado se propone concretar un perfil de la ONGD tipo en función de las fuentes de financiación que existen. Así, en primer lugar y continuando con el apartado anterior, se presentan de forma descriptiva los datos básicos de estas, para, seguidamente, realizar un análisis econométrico más profundo.

En la tabla 1.3 se recogen los datos relativos al tamaño de las ONGD españolas, englobadas en tres secciones en función de la cuantía de los fondos obtenidos. Al igual que para la tabla 1.2, el análisis se puede dividir en estático y dinámico. El análisis estático muestra que las ONGD destacan por tener un tamaño pequeño o mediano (36 y 34%, respectivamente), tener una forma jurídica asociativa (en todos los casos supera el 50%), estar motivadas por un ímpetu religioso (más del 60% son confesionales) y desarrollar su trabajo a

través del voluntariado (no se desciende del 70% en ningún caso) (véase tabla 1.3).

Por otro lado, diferenciando por tamaño, las ONGD de tamaño medio están compuestas principalmente por entidades religiosas (75% frente a 25%, aproximadamente); mientras que, en el resto de secciones, las ONGD religiosas suponen 2/3 del total. En cuanto a la forma jurídica, son las ONGD de mayor tamaño las que más equilibrio muestran entre las dos formas jurídicas preferenciales en el ámbito de las ONGD, asociación y fundación. Para los otros módulos, la forma de asociación es la que mayor preponderancia muestra. Por último, en lo referente a la organización del trabajo, destaca el alto porcentaje de personal remunerado que muestran las ONGD medianas, el cual contrasta con los bajos porcentajes de personal de estas características, principalmente en 2003, que muestran las otras ONGD.

Asimismo, el análisis dinámico permite profundizar en la conclusión apuntada al final del apartado anterior: las ONGD han aumentado en número únicamente en la sección 3, mostrando una tendencia creciente en su tamaño. Esto se observa además en la edad media de cada sección. Las grandes ONGD mantienen la media de edad debido a la incorporación de nuevas entidades provenientes de las otras secciones al aumentar su tamaño, produciéndose un efecto de traslación de la sección inferior a la superior. De igual manera, las medianas ONGD, aunque ven incrementada su media de edad, esta se encuentra por debajo de la natural (5 puntos más, debido al paso de los años).

Por otro lado, cabe destacar el aumento de tamaño de las asociaciones, que ha provocado que en la tercera sección se pase de 53,33% en 2003 a un 68,18% en 2007, aumentando su importancia desde el tercer puesto al primero. Por el contrario, en las pequeñas y medianas ONGD es la forma jurídica de fundación la que ve aumentada su importancia.

**Tabla 1.3**

DATOS BÁSICOS DE LAS ONGD ESPAÑOLAS  
SEGÚN LOS FONDOS OBTENIDOS. España, 2003 y 2007

	2003			2007		
	<i>tam1</i>	<i>tam2</i>	<i>tam3</i>	<i>tam1</i>	<i>tam2</i>	<i>tam3</i>
Número de ONGD	28	26	15	24	23	22
% sobre total	40,58%	37,68%	25,86%	34,78%	33,33%	32,35%
Edad media	16,00	18,12	33,80	21,13	20,13	33,27
Forma jurídica						
% fundaciones	28,57%	3,77%	46,67%	33,33%	34,78%	31,82%
% asociaciones	71,43%	69,23%	53,33%	66,67%	65,22%	68,18%
Confesionalidad						
% religiosas	64,29%	76,92%	66,67%	66,67%	73,91%	68,18%
% aconfesionales	35,71%	23,08%	33,33%	33,33%	26,09%	31,82%
Personal						
% voluntario	95,97%	76,57%	92,93%	80,82%	81,14%	71,38%
% remunerado	4,03%	23,43%	7,07%	19,18%	18,86%	28,62%

Fuente: CONGD-E.

Las organizaciones confesionales se muestran estables a lo largo del periodo. Este aspecto es normal, ya que esta variable no suele cambiar a lo largo del tiempo. En cambio, las características del personal de las ONGD sí que han sufrido alteraciones. No obstante, se observa una importante variación en el porcentaje de personal remunerado, pudiéndose afirmar que las ONGD españolas se han institucionalizado en gran manera a lo largo del periodo, haciendo más burocráticas sus actividades.

A continuación se pretende relacionar el perfil expuesto anteriormente con las fuentes de financiación apuntadas en

el apartado anterior. De este modo, se ha realizado un análisis de regresión lineal de las 69 ONGD estudiadas con el fin de contratar las variables que muestran una influencia significativa en la determinación de las características de la financiación de las ONGD españolas.

En este análisis se ha introducido, además, la variable *PIB per cápita* (*pibcap*). De este modo, se pretende hacer una primera aproximación al segundo apartado de este capítulo, el estudio de la relación entre el entorno económico y las fuentes de financiación de las ONGD. Se considera que el PIB per cápita, como indicador de la riqueza media existente en la economía española, es una medida adecuada para expresar la dinámica económica del entorno en que se encuadra la actividad de captación de fondos de estas entidades.

Otras variables que han sido contrastadas en el modelo han sido las de edad y los valores absolutos y relativos (en porcentaje sobre el total) de los fondos públicos y privados recaudados, así como su desglose (en estatales y descentralizados los primeros; en apoyos puntuales, periódicos y apadrinamientos los segundos). Además, se ha incluido una variable con el personal y el porcentaje de personal remunerado y otra que recoge el índice de HHI, apuntado en apartados anteriores. Por último, también han sido incluidas dos variables tipo *dummy*, una referida a los años del estudio, con el fin de recoger algún comportamiento temporal destacado, y otra relacionada con la vinculación a una de las secciones de tamaño de las ONGD que han sido utilizadas previamente.

De este modo, el modelo contrastado habría sido:

$$\text{Fondtot} = \alpha + \beta_1 (\text{pibcap}) + \beta_2 (\text{edad}) + \beta_3 (\text{totpub}) + \beta_4 (\% \text{ pub}) + \beta_5 (\text{totccaa}) + \beta_6 (\% \text{ ccaa}) + \beta_7 (\text{totnac}) + \beta_8 (\text{nación}) + \beta_9 (\text{totpriv}) + \beta_{10} (\% \text{ priv}) + \beta_{11} (\text{totpunt}) + \beta_{12} (\% \text{ punt}) + \beta_{13} (\text{totapad}) + \beta_{14} (\text{totperio}) + \beta_{15} (\% \text{ period}) + \beta_{16} (\% \text{ premun}) + \beta_{17} (\text{personal}) + \beta_{18} (\text{hhi}) + \beta_{19} (\text{dum04})$$

+  $\beta_{20}$  (*dum05*) +  $\beta_{21}$  (*dum06*) +  $\beta_{22}$  (*dum07*) +  $\beta_{23}$  (*dumtam1*) +  $\beta_{24}$  (*dumtam2*) +  $\beta_{25}$  (*dumtam3*), donde las variables utilizadas vienen explicadas en la tabla 1.4.

**Tabla 1.4**

VARIABLES UTILIZADAS EN EL MODELO EXPLICATIVO

fondtot	Fondos totales recibido por las ONGD
pibcap	PIB per cápita de España
edad	Años desde el origen
totpub	Fondos públicos totales
%pub	Porcentaje de fondos públicos sobre fondos totales
totccaa	Fondos recibidos desde instituciones descentralizadas
%ccaa	Porcentaje sobre total de fondos públicos sobre
totnac	Fondos recibidos desde total de instituciones estatales
%nacion	Porcentaje sobre total de fondos públicos
totpriv	Fondos privados totales
%priv	Porcentaje de fondos privados sobre fondos totales
totpunt	Fondos obtenidos a través de apoyos puntuales y donaciones
%punt	Porcentaje sobre total de fondos privados
totapad	Fondos obtenidos a través de apadrinamientos
%apad	Porcentaje sobre total de fondos privados
totperio	Fondos obtenidos a través de apoyos periódicos
%period	Porcentaje sobre total de fondos privados
%premun	Porcentaje de personal remunerado sobre el total del personal
personal	Número de personas totales (voluntarias + remuneradas)
hhi	Índice de concentración Herfindahi-Hirschman
dum04	Variable <i>dummy</i> año 2004
dum05	Variable <i>dummy</i> año 2005
dum06	Variable <i>dummy</i> año 2006
dum07	Variable <i>dummy</i> año 2007
duntam1	Variable <i>dummy</i> de tamaño - pequeñas ONGD ( $x < 3\,000\,000\,€$ )
duntam2	Variable <i>dummy</i> de tamaño - medianas ONGD ( $10\,000\,000\,€ > x > 3\,000\,000\,€$ )
duntam3	Variable <i>dummy</i> de tamaño - medianas ONGD ( $10\,000\,000\,€ < x$ )

Fuente: CONGD-E.

Por otro lado, en la tabla 1.5 se recogen los resultados significativos de las diferentes ecuaciones estudiadas en relación a la ecuación anterior. Asimismo, en las tablas posteriores se analizan las variables significativas para cada desagregación de los fondos totales obtenidos (fondos públicos, privados y sus divisiones).

En ella se observa la relevancia del PIB per cápita sobre los fondos totales obtenidos por las ONGD. Este indicador muestra una relación directa y significativa con los fondos totales recibidos por las ONGD; es decir, ante un incremento del PIB per cápita en España, la recaudación de las ONGD aumenta de igual manera. En la misma dirección apunta el porcentaje de fondos proveniente de las instituciones estatales, que muestra una relevancia significativa y directamente proporcional, así como la importancia de la tercera sección, la relacionada con las ONGD de mayor tamaño, que mantiene una relación directa con los fondos totales obtenidos.

**Tabla 1.5**

VARIABLES SIGNIFICATIVAS EN LA DETERMINACIÓN  
DE LOS FONDOS TOTALES OBTENIDOS POR LAS ONGD ESPAÑOLAS  
Análisis de regresión. 2003-2007

<i>Fondos totales</i>		
<i>pibcap</i>	<i>% nación</i>	<i>tam3</i>
2 191,57	86 571,24	6 959 578
(0,000)	(0,000)	(0,000)

Fuente: CONGD-E e INE.

En cuanto a los fondos públicos obtenidos, en la tabla 1.6 se aprecia que estos mantienen una relación directa con los fondos totales (la recaudación de más fondos totales obtenidos supone la obtención de más fondos públicos), así como con el porcentaje de apoyos puntuales y el de personal remu-

nerado. Por el contrario, la relación entre fondos públicos y privados es inversa: cuando uno aumenta, el otro se reduce.

Así, se puede entender que el tamaño de la estructura de las ONGD (%premun) y la aparición de emergencias puntuales (como el *tsunami* de 2005), a las que se atiende tanto desde el sector público como privado, tiene especial influencia a la hora de recaudar fondos de las instituciones públicas. Por otro lado, estos resultados muestran la existencia de un efecto de sustitución entre fondos públicos y privados, lo que

**Tabla 1.6**

VARIABLES SIGNIFICATIVAS EN LA DETERMINACIÓN DE LA RECAUDACIÓN QUE PROVIENE DE FONDOS PÚBLICOS OBTENIDOS POR LAS ONGD ESPAÑOLAS  
Análisis de regresión. 2003-2007

<i>Fondos públicos</i>			
<i>fondtot</i>	<i>totpriv</i>	<i>% punt</i>	<i>% premun</i>
0,99	-1,00	158,93	112,59
(0,000)	(0,000)	(0,013)*	(0,007)

\* Variable significativa al 5%.

Fuente: CONGD-E e INE.

<i>Fondos estatales</i>		
<i>fondtot</i>	<i>% ccaa</i>	<i>tam3</i>
0,49	-20 712,96	-72,21
(0,000)	(0,001)	(0,000)

Fuente: CONGD-E e INE

<i>Fondos descentralizados</i>					
<i>pibcap</i>	<i>edad</i>	<i>año 05</i>	<i>año 06</i>	<i>totnac</i>	<i>personal</i>
-5 273,55	1 163 923	1 075 806	2 441 602	0,07	109,68
(0,009)	(0,003)	(0,031)*	(0,017)*	(0,006)	(0,000)

\* Variable significativa al 5%.

Fuente: CONGD-E e INE.

supone que las ONGD se han especializado en la captación de uno de los tipos de fondos.

En lo referente al desglose de estos fondos públicos, en la tabla 1.6 también se aprecia la existencia de una relación directa entre esta fuente de fondos y los fondos totales. Que estos aumenten o disminuyan depende en gran medida de la evolución de los fondos totales obtenidos por las ONGD. Además, esta tabla muestra que son las ONGD con menor número de personas las que más acceden a este tipo de fuente de financiación, llegando a ser la relación inversa entre estas variables. Asimismo, se observa una relación inversa entre los fondos de origen estatal y el porcentaje de fondos obtenidos de instituciones descentralizadas. De todas formas, esta relación no se constata para el análisis de los fondos descentralizados, por lo que se debe ser precavido al apuntar en tal dirección.

Para finalizar el análisis del desglose de los fondos públicos, los fondos de instituciones descentralizadas muestran una relación directa con la edad de la ONGD, los años 2005 y 2006, el total de fondos estatales obtenidos y el personal de la organización. Por el contrario, la relación es inversa con el PIB per cápita.

En el primer caso, como se apreciaba en la tabla 1.2, las pequeñas y medianas entidades, que según la tabla 1.3 son las que más han incrementado su edad media, han aumentado el peso relativo de los fondos descentralizados que obtienen. Asimismo, en el gráfico 1.1 se observa que en 2005 y 2006 se produce un cambio de tendencia en los fondos recibidos desde esta fuente de financiación, creciendo de forma notable. Es posible que este hecho tenga una influencia importante en la significatividad de la relación. Por último, en cuanto al personal de las ONGD, se aprecia que un incremento de este, tanto en voluntarios como en contratados, supone un aumento en la financiación obtenida por esta vía.

En lo referente al PIB per cápita, este muestra un efecto contrario a la evolución de los fondos descentralizados. Una de las razones pudiera ser el descenso que de estos se pro-

**Tabla 1.7**

VARIABLES SIGNIFICATIVAS EN LA DETERMINACIÓN DE LA RECAUDACIÓN PROVENIENTE DE FONDOS PRIVADOS OBTENIDOS POR LAS ONGD ESPAÑOLAS  
Análisis de regresión. 2003-2007

<i>Fondos privados</i>			
<i>fondtot</i>	<i>edad</i>	<i>% punt</i>	<i>hhi</i>
0,33	163 257,4	-31 926,71	101,33
(0,000)	(0,068)**	(0,000)	(0,020)*

\* Variable significativa al 5%, \*\* variable significativa al 10%.

Fuente: CONGD-E e INE.

<i>Aportaciones puntuales</i>		
<i>totpriv</i>	<i>tot apad</i>	<i>totperiod</i>
0,73	-0,81	-1,02
(0,000)	(0,002)	(0,000)

Fuente: CONGD-E e INE.

<i>Apadrinamientos</i>	
<i>fondtot</i>	<i>tam3</i>
0,01	460 049,50
(0,010)*	(0,000)

Fuente: CONGD-E e INE.

<i>Apoyos periódicos</i>		
<i>totpriv</i>	<i>totpunt</i>	<i>tam3</i>
0,53	-0,74	-1 155 516
(0,000)	(0,000)	(0,000)

Fuente: CONGD-E e INE.

duce en 2004 (véase gráfico 1.1), aunque esta relación no parece muy robusta —como se verá en el siguiente apartado— al contrastar la relación de causalidad entre ambas variables.

Por último, es necesario señalar que no se ha creído conveniente realizar el estudio para los fondos internacionales, ya que la principal motivación de este análisis es la contratación entre los fondos obtenidos y la evolución mostrada por el PIB per cápita. Así, se considera que los fondos procedentes de ámbitos internacionales tienen poca relación con el PIB per cápita español, con lo que el estudio carece de sentido económico.

Cambiando de fuente de financiación, respecto de los fondos privados totales, estos corroboran la relación de sustitución con los fondos públicos apuntada anteriormente. Además, se aprecia una relación directa tanto con la edad como con el grado de concentración. Es decir, que conforme pasan los años, las ONGD van tendiendo a la búsqueda de fuentes de financiación no relacionadas con las instituciones públicas, y que estas aumentan si su peso en el sector se incrementa, al contrario que los fondos públicos, que parecen ser más distributivos entre todas las ONGD al no aparecer significatividad con el grado de concentración. De igual manera, aparece una relación positiva con los fondos totales recaudados, como ya aparecía con los fondos públicos. Es decir, que ambas fuentes de financiación ven incrementada su cuantía al aumentar el total de fondos obtenidos.

Por otro lado, al estudiar el desglose de los fondos privados se corroboran algunas de las hipótesis apuntadas en apartados anteriores. Este es el caso de los apadrinamientos, la única variable que tiene una relación directamente proporcional, aunque pequeña, con los fondos totales. En la tabla 1.7 se aprecia la relación directamente proporcional existente con el incremento de tamaño de las ONGD. Anteriormente se había señalado que las ONGD de mayor tamaño pare-

cen centrar su fuente de financiación en los apadrinamientos más que el resto de ONGD, que se decantan por otras vías de financiación.

Por el contrario, los apoyos periódicos muestran una relación inversa con respecto a las ONGD de mayor tamaño. Este resultado es coherente con los datos mostrados en la tabla 1.2. En esta tabla se observa que las ONGD englobadas en la sección 3 reducen en mayor medida que otras la recaudación proveniente de los apoyos periódicos, aumentando, ahora se observa que significativamente, los apoyos puntuales y, principalmente, los apadrinamientos.

Además, en la tabla anterior se constata un efecto de sustitución entre apoyos periódicos y apoyos puntuales. Así se aprecia en el gráfico 1.2: los apoyos periódicos descienden de forma importante en 2005, aumentando su cuantía de forma constante a partir de entonces. Sin embargo, los apoyos puntuales muestran un máximo en 2005 debido a la importancia de las donaciones de emergencia para el *tsunami*, y posteriormente reducen su relevancia como fuente de financiación, aunque sigue siendo una de las más importantes.

Como conclusión de este apartado, se puede apuntar que la ONGD tipo es de tamaño pequeño o mediano, motivada por un ímpetu religioso y que desarrolla su trabajo a través de personal voluntario, reunido alrededor de una figura asociativa. Esto no se contrapone con la observación de un incremento constante en el tamaño de las ONGD españolas, medido según la financiación captada, centrado principalmente en la obtención de fondos a través de apadrinamientos, en contraposición a los apoyos periódicos, que reducen su importancia.

Asimismo, se puede apuntar que los incrementos de los fondos totales están distribuidos de forma similar entre todas las partidas estudiadas, pues aparece una relación directa y significativa en la mayoría de los casos. No obstante, el im-

pacto de aspectos coyunturales como el *tsunami* de 2005 o la variación en el modelo de financiación de algunas instituciones públicas se ve reflejado en los resultados obtenidos. Esto se debe al corto periodo de tiempo estudiado, que debiera ser ampliado en investigaciones futuras con el fin de obtener unos resultados más robustos y significativos.

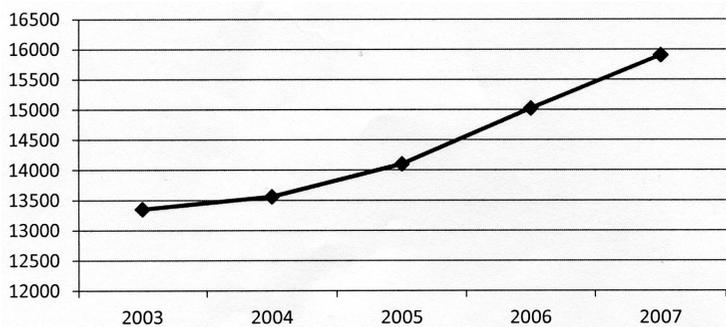
### 1.5. Captación de fondos y entorno económico de las ONGD españolas

Para finalizar esta primera parte del estudio, en estas líneas se pretende estudiar la relación entre la recaudación obtenida por las ONGD españolas y el entorno económico en el que esta se sitúa durante los años del estudio, ya que se considera que el ámbito en el que se sitúan las ONGD es clave para entender la ayuda para cooperación al desarrollo recibida por estas organizaciones.

De esta manera, se continuará la investigación comenzada en el apartado anterior, en el que ya se han relacionado de forma previa los fondos obtenidos por el sector de las

**Gráfico 1.5**

EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA EN ESPAÑA. 2003-2007  
En euros



Fuente: INE.

ONGD y el PIB per cápita, que es utilizado como indicador de la riqueza en España. Se conocen las limitaciones de esta variable para aglutinar la riqueza real y completa que un país genera. De todas formas, es ampliamente utilizada en la literatura y su obtención es sencilla, por lo que en este estudio será utilizada como *proxie* de esta riqueza creada.

El gráfico 1.5 muestra su evolución a lo largo del periodo de estudio. Se aprecia el constante incremento que sufre, principalmente centrado en 2005 y 2006. A partir de este año, se aprecia un leve descenso en los incrementos que muestra. Martínez y Espasa (1998: 326) señalan el comportamiento cíclico de esta variable. No obstante, debido al corto periodo de estudio, no es posible apreciar tal distribución, aunque se recomienda realizar estudios en años posteriores en los que con una muestra más amplia, se puedan obtener relaciones óptimas.

Una vez presentada la evolución temporal del PIB per cápita en España, es posible continuar el estudio, pudiendo apuntar algunos de los factores causantes de los resultados que aparecen a continuación. En la tabla 1.8 se recogen los resultados del contraste de significatividad, los cuales muestran que el PIB per cápita y los fondos totales obtenidos por las ONGD tienen una relación directa y significativa a un nivel de confianza del 90%.

Este resultado permite no rechazar la Teoría de los recursos sobrantes (TRS) (Waddock y Graves, 1997) en la relación entre la riqueza per cápita en España y los fondos recaudados por las ONGD. Es decir, ante incrementos en el PIB per cápita, las ONGD obtendrán mayor cuantía de fondos. Sin embargo, en periodos recesivos, las ONGD verán mermada su recaudación, descendiendo la financiación que reciben.

De todas formas, este resultado debe ser contrastado en investigaciones posteriores, como se ha dicho, ya que la amplitud de la muestra no permite evitar las críticas ante tal afirmación.

**Tabla 1.8**

CONTRASTE DE SIGNIFICATIVIDAD ENTRE LOS FONDOS OBTENIDOS POR LAS ONGD Y EL PIB PER CÁPITA. ESPAÑA

<i>Relación</i>	<i>Significatividad</i>
pibcap-fondtot	0,068**
pibcap-totpub	0,016*
pibcap-totnac	0,000***
pibcap-totccaa	0,554
pibcap-totpriv	0,277
pibcap-totpunt	0,391
pibcap-totpad	0,877
pibcap-totperio	0,051**

\* Variable significativa al 99 %, \*\* variable significativa al 95 %, \*\*\* variable significativa al 90 %.

Fuente: CONGD-E e INE.

Por otro lado, los fondos obtenidos desde fuentes de financiación públicas mantienen una relación similar con el PIB per cápita, sostenida principalmente por los fondos procedentes de instituciones estatales, que alcanzan un alto grado de significatividad al compararlo con el PIB per cápita. Esto supone que la financiación procedente del Estado es la financiación que en mayor medida se ve afectada por las variaciones del ciclo económico. Este hecho tiene relación con la tendencia mostrada por las ONGD de mayor tamaño a recurrir a las fuentes privadas, que, además, según el análisis realizado, muestran una disociación de su propia dinámica mostrada respecto de la evolución económica en España.

Asimismo, los fondos descentralizados no muestran signos de relación con el PIB per cápita español, continuando con la relación apuntada en el apartado anterior, que señalaba una relación inversa entre ambas variables. En este caso no existe relación alguna, quizá debido a que la cercanía de

estas instituciones a su entorno supone que los fondos obtenidos por las ONGD no se deben tanto a la evolución del clima económico, sobre todo estatal, como a variables más sociopolíticas.

En lo referente a la relación entre el PIB per cápita y los fondos procedentes de fuentes privadas, no aparece significatividad alguna en la mayor parte de las relaciones. No obstante, en cuanto a los apoyos periódicos, se descubre una relación significativa, aunque al 90%. De todas formas, esta relación es inversa, lo que significa que, al incrementarse el PIB per cápita, las aportaciones periódicas disminuyen, quizá debido a que, en épocas de bonanza, las necesidades de la población son más invisibles que en periodos de crisis. De todas formas, con los datos disponibles no es posible ir más allá de esta intuición, siendo necesaria una investigación más profunda para obtener una conclusión más precisa.

De este modo, se puede concluir que los fondos que mayor relación muestran con la evolución del PIB per cápita, entendiendo esta como aproximación de la riqueza generada, son los fondos procedentes de fuentes públicas, en concreto de las instituciones a nivel nacional. Además, se observa una leve relación directa entre los fondos totales obtenidos por las ONGD españolas y el PIB per cápita, lo que apunta hacia la demostración de la TRS en este ámbito, es decir, el apoyo que reciben las ONGD no es constante en el tiempo, sino que varía positivamente con la disponibilidad de recursos monetarios ociosos. Este hecho contrasta con la relación del PIB per cápita con los apoyos periódicos, que muestra un efecto contracíclico.

## **1.6. Conclusiones**

El presente capítulo tiene entre sus objetivos el estudio de la evolución de los fondos obtenidos por las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en España en el periodo

2003-2007, así como la contrastación de la relación entre la recaudación obtenida por las ONGD españolas y el contexto económico en el que esta se sitúa durante los años del estudio.

Sobre el primero de ellos, se puede señalar que existe una evolución irregular, aunque creciente, en la evolución de estos fondos. Mientras que, según la literatura sobre el tema, en periodos anteriores (1991-1999), la tendencia crecía de forma constante; en el periodo de estudio, esta tendencia se trunca, reduciéndose levemente este incremento, principalmente en los intervalos 2003-2004 y 2006-2007. De todas formas, durante 2004-2006 se produce un notable crecimiento, centrado en los fondos de las instituciones descentralizadas (ayuntamientos, comunidades autónomas y otros).

Además, en el análisis de la evolución de los fondos obtenidos por las ONGD se aprecia un efecto sustitución entre los fondos públicos y privados: cuando uno crece, el otro disminuye, y viceversa. Este efecto se observa tanto de forma gráfica como estadística, dándose una relación inversa entre ambas variables (véanse gráfico 1.1 y tablas 1.6 y 1.7).

En un estudio más pormenorizado de las fuentes de financiación de las ONGD españolas, se puede señalar que los fondos obtenidos por estas proceden principalmente de la cooperación descentralizada (24% de importancia media en el periodo), seguido de tres partidas: los apoyos puntuales (19%), los fondos aportados por la AECl (18%) y los apoyos periódicos (17%), en orden descendente. Un hecho relevante en lo referente a estas fuentes de financiación es el efecto de sustitución que se demuestra entre los apoyos puntuales y los periódicos, relacionándose, incluso, este último de forma inversa con el PIB per cápita.

Una de las características principales que aparecen en el estudio del sector de las ONGD en España es la concentración de los fondos obtenidos que se observa. Los datos des-

velan la existencia de una horquilla de más de 60 millones de euros entre la ONGD que más fondos recauda y la que menos, para el año 2007. Este hecho ha provocado que se profundice en el estudio del grado de concentración del sector, concluyéndose que el sector de las ONGD en España muestra una estructura de oligopolio; es decir, existen pocas entidades con un gran tamaño, a la vez que multitud de menor tamaño. Así se aprecia en el gráfico 1.4, donde aparece un umbral alrededor de los 8-10 millones de euros de recaudación entre las grandes ONGD y las de menor tamaño.

De todas formas, la tendencia del sector es hacia la reducción de estas diferencias, principalmente a causa del incremento del tamaño medio de las organizaciones que lo componen. No obstante, el número de organizaciones (de las 69 de la muestra) que formaban parte del rango superior (más de 6 millones de euros) en 2003 eran 15, mientras que en 2007 este número aumentó hasta 22 (véase tabla 1.3).

Continuando con el estudio de los datos básicos de las ONGD españolas, se puede concluir que la organización tipo en el sector es de tamaño pequeño o mediano, motivada por un ímpetu religioso y que desarrolla su trabajo a través de personal voluntario, reunido alrededor de una figura asociativa. Esta descripción puede ser susceptible de críticas debido a su simplificación, principalmente debido a aquellas variables más dinámicas, como la estructura del personal (que tiende a un equilibrio entre personal remunerado y voluntario con el paso de los años) o el tamaño de las organizaciones, que como ya se ha apuntado, tiende a incrementarse.

Por otro lado, en cuanto a la relación entre el tamaño y las fuentes de financiación de las ONGD, con los datos disponibles es posible afirmar que las grandes ONGD centran su capacidad recaudatoria en el sector privado en mayor medida que el resto de organizaciones, y principalmente en los apadrinamientos, como muestra la tabla 1.7. Por el contrario,

las pequeñas y medianas ONGD se muestran más proclives hacia la financiación pública, en concreto la procedente de las instituciones descentralizadas, aunque en los últimos años han tendido a equilibrar la financiación pública y privada.

En relación con el vínculo existente entre el entorno económico y los fondos obtenidos por las ONGD, al cual hace referencia el segundo objetivo de este trabajo, se puede destacar que el PIB per cápita, medida seleccionada como indicador de la riqueza existente en el entorno, influye directamente en los fondos obtenidos por las ONGD españolas. Este resultado es causado principalmente por la estrecha relación existente entre los fondos públicos y el PIB per cápita, que parecen evolucionar de forma paralela. Así, se puede intuir que en el sector de las ONGD en España aparece reflejada la Teoría de los recursos sobrantes (TRS), la cual expone que se *actuará correctamente* siempre que existan recursos ociosos para hacerlo. Cuando estos desaparezcan, en épocas de recesión en el caso de los monetarios, la implicación en la actividad descenderá.

Este resultado contrasta con la relación inversa que se aprecia en el caso de los apoyos periódicos a las ONGD, que muestran una dinámica contracíclica al relacionarlos con el PIB per cápita. Este hecho, junto con el reducido periodo de análisis, incita a la realización de estudios futuros que amplíen los años de estudio, pudiendo así obtener resultados más significativos y, por tanto, establecer conclusiones más robustas que avalen o contradigan las presentadas en este trabajo.





## 2. Eficiencia económica y social: modelos de captación de fondos de las ONGD

En el apartado anterior se han descrito las pautas que rigen el comportamiento de las ONGD españolas en cuanto a la captación de fondos. Además, se ha apreciado la relación existente entre la capacidad recaudatoria de fondos tanto públicos como privados y el tamaño, la edad media, la forma jurídica, la confesionalidad y el personal de las ONGD. Con estas pautas pudimos concluir que el tamaño de la entidad le hace inclinarse por un tipo de fondos que le resultan más asequibles y que la especialización en la recaudación de estos es un atributo que facilita su obtención.

En este capítulo se aplica la metodología del *análisis envolvente de datos* (DEA) para medir la eficiencia de las ONGD en la obtención de los fondos descritos en el capítulo anterior. Se define para este caso eficiencia como el grado de aprovechamiento de los recursos (*inputs*) para obtener unos resultados (*outputs*). Los *inputs* serán todos los recursos necesarios utilizados en la obtención de los fondos, que serán entendidos para este análisis como *outputs*.

Es necesario aportar algunas precisiones conceptuales sobre la eficiencia económica y la eficiencia social a fin de relacionar estos conceptos con las variables que se confeccionarán para la medición empírica del tercer capítulo. Las dos vertientes de la eficiencia no se plantean como

tendencias antagónicas, sino como complementarias, de tal manera que se considerarán tanto indicadores económicos como indicadores sociales.

## **2.1. Metodología del análisis envolvente de datos (DEA) como aproximación a la medición de la eficiencia económica**

### **2.1.1. Concepto de *eficiencia económica***

Son muchas las definiciones y acepciones que tiene el término *eficiencia*, pero este estudio se centra inicialmente en las connotaciones económicas de dicho término para pasar a las connotaciones sociales en último lugar.

La *eficiencia económica* se divide en dos subconceptos, *eficiencia técnica* y *eficiencia asignativa*. La eficiencia técnica se obtiene de observar cuál es el *output* obtenido a partir de unos *inputs* determinados. En este caso, una entidad será más eficiente cuanto más se aproxime el valor real de *output* obtenido al valor óptimo.

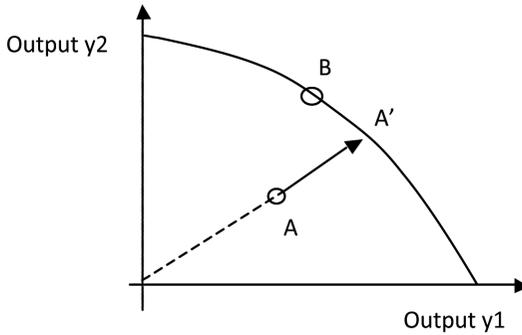
La eficiencia asignativa hace referencia a la destreza de la empresa para usar los distintos *inputs* teniendo en cuenta el precio al que obtienen los mismos, de ahí que también se la denomine *eficiencia precio*.

Realmente, las dos eficiencias lo que hacen es medir distancias relativas. Ambas eficiencias miden la distancia entre los valores observados y los valores estimados. La diferencia radica en que la eficiencia técnica mide la distancia relativa respecto a una curva isocuanta.

Así, en la figura 2.1 se observa como el valor real de *output* obtenido por la entidad *B* se sitúa en la curva isocuanta ideal y, por tanto, es eficiente. Mientras que el punto *A* está por debajo de la curva isocuanta estimada, por ello es ineficiente. Bajo la hipótesis de rendimientos constantes, el valor ideal de *A* en la curva isocuanta sería *A'*. Véase que la dife-

Figura 2.1

EFICIENCIA TÉCNICA ADAPTACIÓN DE KNOX LOVELL



rencia entre la producción ideal y real viene representada en el gráfico por la flecha.

Una buena medida de eficiencia será pues el cociente que relaciona la producción real con la ideal:

$$\text{Eficiencia técnica} = \frac{\text{Output real}}{\text{Output estimado}}$$

De modo que todos los valores resultado de este cociente pertenecerán al intervalo  $[0, 1]$ .

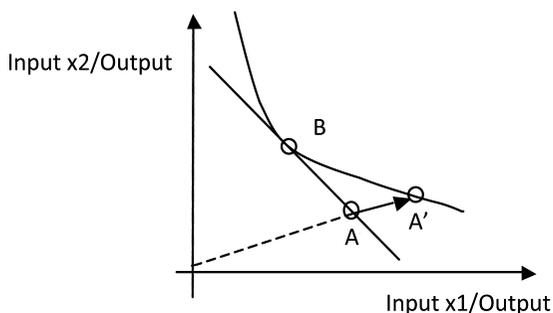
La eficiencia técnica tomará valores de 1 cuando estemos ante producciones eficientes, un *output* real igual al estimado. Y valores inferiores a 1 cuando estemos ante valores de producción ineficiente desde el punto de vista técnico.

La eficiencia precio, como ya se ha dicho, analiza la capacidad de obtener la producción óptima dados unos precios de obtención de los *inputs*.

En la figura 2.2, la entidad A se sitúa en la recta de producción isocoste, pero está alejada de la curva isocuanta ideal. Esto vendría a determinar que, a un nivel de precios dados, manteniendo el coste estimado, es incapaz de obtener la producción estimada.

Figura 2.2

ADAPTACIÓN DE COLL Y BLASCO (2006)



Al igual que se ha planteado con la eficiencia técnica, se podría construir un indicador relativo de distancias que determinarí­a la eficiencia asignativa relativa en cada supuesto.

### 2.1.2. Una aproximación al concepto de *eficiencia social*

El concepto de *eficiencia* tradicionalmente ha sido definido como la relación que existe entre los *inputs* o recursos y los *outputs* o resultados; por lo tanto, cuando se trata de determinar eficiencia económica en la consecución de fondos analizamos la relación existente entre los gastos en *fundraising* frente a las donaciones recibidas.

La eficiencia social es más compleja de cuantificar. Existen poco estudios empíricos que hayan logrado darle forma de operador al concepto para hallar resultados válidos y generalizables.

Algunos trabajos vinculan la eficiencia social a la efectividad organizacional (Riddell *et al.*, 1997)<sup>8</sup>. Esta vinculación define la eficiencia social en función del cumplimiento de la

---

8 Citado en Roche (2004).

misión y de los objetivos de la organización. Aun así, evaluar el nivel de logro de los objetivos de las organizaciones no lucrativas tiene la dificultad de encontrar los indicadores adecuados; a diferencia de la eficiencia económica, que puede medirse desde la última línea del estado de pérdidas y ganancias, de gran relevancia para la empresa.

En el estudio de Riddell *et al.* (1997) se llegó a la conclusión de que la medición del impacto real del trabajo de las ONGD en el desarrollo no era muy claro y que había poco consenso en cuanto a las herramientas y métodos más apropiados para valorarlo. Al respecto, Cutt y Murray (2000) argumentan que «El concepto de efectividad organizacional es vago, litigado y particularmente difícil de asir en las organizaciones no lucrativas [...]. Lo que funciona para un programa u organización no funciona para otra. Un compromiso universal de buena práctica es desarrollar un sistema de información que revele qué mejoras son necesarias y guíe las investigaciones para estas mejoras que son efectivas para esa situación particular».

Por otro lado, el estudio de Carrasco Monteagudo (1999: 114) sobre las cooperativas de crédito en España expuso la relación existente entre la eficiencia social y algunas variables como la implantación territorial, la participación comunitaria y los valores cooperativos. En los resultados del estudio se destacaba que la fuerte implantación en un territorio, la elevada participación de los grupos de interés y la presencia de valores cooperativos podían ser consideradas como indicadores de eficiencia en el sector.

En el trabajo de Marcuello (2007: 218) se dan algunas claves para entender la eficiencia social aplicada a las organizaciones no lucrativas. Según este trabajo, una organización no lucrativa (ONL) es eficiente socialmente si sus decisiones se toman a partir del diálogo con sus grupos de interés, si se toman decisiones democráticas y se generan redes a partir de la transparencia y la rendición de cuentas.

Asimismo, una entidad será más eficiente si repercute en «otros» que si se queda en un «para sí» cerrado. Además, en cuanto a los recursos humanos, señala que una organización formada únicamente por personal contratado no es una organización más profesional ni genera más beneficios sociales. «Entendemos que una organización que mantiene un equilibrio sobre el número de empleados remunerados y su base social (socios/voluntarios) y garantiza la formación necesaria para el desempeño de las tareas de ambos colectivos» será una ONL más eficiente socialmente (Marcuello, 2007: 218).

Por último, una ONL será eficiente socialmente «en la medida que promueve vínculos externos y participa en redes más amplias, desde plataformas, federaciones, ya sean nacionales o internacionales» (Marcuello, 2007: 218).

De este modo, y a la luz de los estudios citados, podemos afirmar que algunos indicadores como la implantación territorial, la transparencia/apertura de la organización, la base social y los vínculos externos dan cuenta de la eficiencia social.

Estos indicadores han estado cada vez más presentes en el discurso y en la praxis de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo de España. Para la CONGD-E, la base social y la transparencia son valores intangibles que fortalecen la confianza en el sector, permitiendo su consolidación y evolución.

Respecto a la base social, la CONGD-E la define como el «conjunto de personas, colectivos y entidades que por identificación con la visión, misión, valores y principios de una ONGD, se implican para contribuir a cumplir sus objetivos de forma consciente y con voluntad de continuidad. Identificación y compromiso son valorados como imprescindibles por la ONGD, dotándola de un carácter social re-

presentativo, a la vez que otorgan legitimidad social a su misión y a las acciones que desarrolla».<sup>9</sup>

Desde el punto de vista social, se puede decir que las donaciones, por un lado, se ven influenciadas por las campañas o estrategia de *marketing*, pero en sí son un reflejo del trabajo general de la organización. Tal es así que, en el código de conducta de la CONGD-E, se establece que, cuando una organización goza de un comprobado respaldo social esto se manifiesta por medio del apoyo económico, donación de dinero, donación de trabajo voluntario y la participación en redes.

De igual forma, la CONGD-E, dentro de su código, establece como algo favorable el tener independencia institucional respecto a cualquier instancia gubernamental o intergubernamental, por lo que ve como buena la mayor aportación de donaciones privadas y el que se trate de que sean de diversas fuentes. Así también, manifiesta como algo bueno el respetar la voluntad del donante en cuanto al destino de sus donaciones.

### 2.1.3. Análisis envolvente de datos

Los modelos de eficiencia mostrados anteriormente se basaban en la existencia de curvas de eficiencia. El DEA permite obtener esas curvas de eficiencia. El DEA se caracteriza por ser una técnica no paramétrica que no determina o impone una determinada forma funcional concreta para las fronteras eficientes de producción.

De entre todas las posibilidades del análisis DEA hemos elegido el CCR (Charnes, Cooper y Rhodes, 1978) por su

---

<sup>9</sup> II Encuentro de las ONG de Desarrollo. Base social y participación ciudadana en las ONGD. Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España (2009).

sencillez. Este modelo, que está basado en el modelo de Farrell (1957), implica resolver el siguiente sistema lineal:

$$\begin{aligned}
 & \text{Max. } \lambda \\
 & \text{s.a. } \bar{U} \leq z U \\
 & X \leq \lambda \bar{X} \\
 & Z \in R_+^k \\
 & \lambda = \frac{\text{Output}_d \text{ de } k}{\text{Input de } k}
 \end{aligned}$$

$$\bar{U} = (u_1, u_2, u_3 \dots u_m) \quad \bar{X} = (x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$$

$$U = \begin{pmatrix} u_{1,1} & u_{1,2} & \dots & u_{1,m} \\ u_{2,1} & u_{2,2} & \dots & u_{2,m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ u_{k,1} & u_{k,2} & \dots & u_{k,m} \end{pmatrix}$$

$$X = \begin{pmatrix} x_{1,1} & x_{1,2} & \dots & x_{1,n} \\ x_{2,1} & x_{2,2} & \dots & x_{2,n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{k,1} & x_{k,2} & \dots & x_{k,n} \end{pmatrix}$$

El objetivo es maximizar  $\lambda$ , que es la representación de la eficiencia técnica orientada al output de cada unidad organizativa (UDM).  $U$  es una matriz  $k \times m$  donde  $k$  es el número de UDM y  $m$  es el número de *outputs* que producen las organizaciones.  $U$  es el vector que recoge todos los *outputs* de una determinada UDM.

$X$  es una matriz  $k \times n$  donde  $k$  es el número de UDM y  $n$  es el número de *inputs* consumidos por todas las unidades de producción. El vector  $X$  recoge los insumos de una determinada unidad de producción. Y por último,  $z$  es el vector que determina las combinaciones de factores.

Según el modelo que hemos planteado, el cual es un modelo orientado al *output* consideraremos como una UDM eficiente aquella cuyo valor de  $\lambda = 1$ . En el caso de que hubiéramos elegido un modelo orientado al *input*, el valor eficiente de  $\lambda$  sería el mismo, pero nuestro objetivo sería minimizar la eficiencia técnica orientada al *input*.

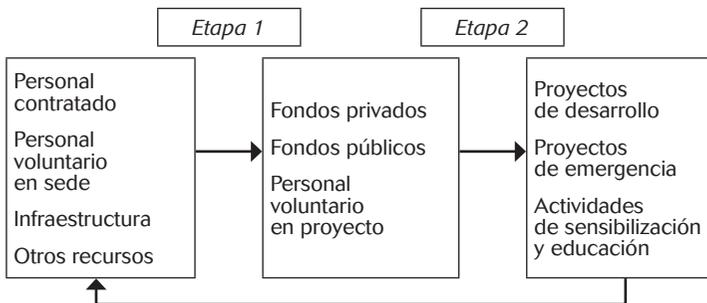
#### 2.1.4. Modelos utilizados

Hay que tener en cuenta que para utilizar la metodología del DEA hay que adaptar el esquema clásico de la empresa industrial a las ONGD. Este esquema (figura 2.3) se caracteriza porque a la empresa industrial clásica entran unos *inputs* que transforma y convierte en producto terminado.

La literatura sobre el sector ha caracterizado con anterioridad a las organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo como unidades de producción. Siendo un claro ejemplo la modelización realizada por García-Marcuello en 2007; este modelo se caracteriza por ser un modelo circular y bifásico. En una primera etapa, el personal, los voluntarios y la infraestructura obtendrían unos fondos públicos y privados,

Figura 2.3

CONCEPTUALIZACIÓN DE UNA ONGD COMO UNIDAD PRODUCTIVA



Fuente: García y Marcuello (2007).

y captarían a voluntarios para que colaboraran en los proyectos. En la segunda etapa serían estos fondos y estos voluntarios el input de los proyectos de cooperación al desarrollo. Finalmente, estos *outputs* serían los *inputs* que permiten que existan trabajadores, voluntarios e infraestructura.

En el modelo aquí presentado se mide la eficiencia con la cual las ONGD obtienen fondos, por lo tanto, el *output* serían todos los fondos obtenidos por la entidad, y los *inputs* serían todos aquellos recursos que permiten su obtención (*fundraising*).

Debido a la naturaleza heterogénea de los ingresos, modificando el modelo propuesto por García-Marcuello en 2007, se plantean tres modelos distintos.

Los tres modelos tienen notas comunes:

- Las cuantías monetarias aparecen en miles de euros con el fin de intentar conseguir una homogeneidad dimensional.
- Los *inputs* en los 3 modelos son los mismos: número de delegaciones, número de socios, trabajadores contratados en sede, trabajadores voluntarios en sede, gastos de administración, de captación de fondos y formación.
- Los datos para los tres modelos son los facilitados por la Coordinadora de ONG para el Desarrollo en España durante los periodos comprendidos entre 2003 y 2007, ambos inclusive.

Modelo 1. Modelo de eficiencia global de captación de fondos. En este primer modelo, el *output* obtenido está compuesto por el total de ingresos que recibe la entidad.

Modelo 2. Modelo de eficiencia en la obtención de ingresos privados. Este solo tiene en cuenta como *output* los ingresos provenientes de aportaciones privadas: cuotas de los socios, donaciones privadas e ingresos provenientes de comercio justo.

Modelo 3: Modelo de eficiencia en la obtención de ingresos públicos. Recoge todos los fondos públicos que obtienen las ONGD, al margen de otras peculiaridades que pudieran caracterizarlos.

Una comparativa entre estos tres modelos permite distinguir cuáles son las organizaciones eficientes y las no eficientes, al mismo tiempo analiza las causas de estas y sirve para proponer soluciones para los casos manifiestos de ineficiencia. Estos tres modelos permiten ver si existen dependencias claras de la ayuda estatal en cooperación al desarrollo o si, por el contrario, existe independencia con respecto a los fondos públicos.

## 2.2. Aplicación empírica del DEA

Para los modelos planteados se podría tomar el tamaño de la ONGD como variable *proxy* del *output* de esta. En tal caso, el número de voluntarios, trabajadores y las sedes actuarían como *input*. Resulta interesante realizar dos matizaciones sobre el *output*: hay estudios (Matsunaga y Yamauchi, 2010, entre otros) que delimitan los ingresos públicos como fuente fundamental del crecimiento de esta tipología de las organizaciones; no obstante, en el caso español, como ya se ha mencionado en el capítulo anterior, el crecimiento de las organizaciones venía dado por el aumento en los fondos privados que estas recibían.

Es importante tener en cuenta el tamaño de la organización en la metodología del análisis envolvente, dado que este no está determinado por una determinada tecnología de producción ni necesita de un estudio previo de las relaciones existentes entre las unidades de producción, y obviar la variable tamaño supondría partir de la tesis que distintas ONGD pertenecientes a distintos grupos estratégicos presentan la misma función de obtención de ingresos, lo cual dará lugar a que las diferencias significativas de tamaño provocarán cam-

bios en la curva eficiente y considerarán como ineficientes determinadas organizaciones que realmente eran eficientes.

Es por todo lo descrito anteriormente que en el presente estudio se han agrupado las organizaciones en función del tamaño y de la naturaleza de sus ingresos, públicos, privados y totales.

A esto se debe añadir que, como ya se mencionó anteriormente, nuestro análisis pasaba por aplicar la metodología del análisis envolvente de datos a tres supuestos en función de las variables que tomáramos como *output* del proceso de captación de fondos:

**Tabla 2.1**

MODELOS UTILIZADOS PARA EL ANÁLISIS ENVOLVENTE DE DATOS

Modelo «global»	Total de Ingresos percibidos por la entidad en el periodo de análisis.
Modelo «privado»	Ingresos recibidos de apoyos periódicos de socios y donantes privados. Apadrinamientos indirectos sobre beneficiarios. Fondos recibidos por las ONGD por parte de empresas cuya finalidad es el apoyo directo a proyectos de cooperación y desarrollo. Ingresos procedentes de la realización de alguna actividad de carácter mercantil, principalmente la venta de productos de comercio justo. Otros fondos de cualquier naturaleza procedentes de entes privados.
Modelo «público»	Fondos provenientes de la Ayuda Estatal de Cooperación al desarrollo canalizados por AECID (la anterior AECI). Fondos cedidos por las administraciones locales y autonómicas. Fondos gestionados por entidades internacionales.

Fuente: Elaboración propia.

Del cruce entre el vector «tamaño» y el vector «procedencia de los fondos» obtendremos 9 análisis distintos que nos permitirán visualizar las diferentes fortalezas y debilidades de cada grupo de organizaciones.

### 2.2.1. Eficiencia de las distintas unidades en función del tamaño

Los análisis que se muestran a continuación están agrupados, como ya se mencionó, en función del tamaño de las organizaciones. Para agrupar las mismas en función del tamaño se ha tomado como criterio la media del total de fondos captados durante el periodo de estudio.

Los resultados que se muestran en el trabajo presentan la siguiente estructura:

**Tabla 2.2**

EJEMPLO DE TABLA DE CONTINGENCIA

<i>Output</i>	<i>Eficientes</i>	<i>Ineficientes</i>	<i>Eficiencia media</i>
Fondos públicos	A	D	G
Fondos privados	B	E	H
Fondos totales	C	F	I

Fuente: Elaboración propia.

A: Representa el porcentaje de entidades de tamaño  $n$  que forman la curva eficiente de captación de fondos públicos.

B: Representa el porcentaje de entidades de tamaño  $n$  que forma la curva eficiente de captación de fondos privados.

C: Representa el porcentaje de entidades de tamaño  $n$  que forma la curva eficiente de captación de fondos públicos y privados.

D: Representa el porcentaje de entidades de tamaño  $n$  que está debajo de la curva eficiente de captación de fondos públicos.

G, H, I: Mide la eficiencia media del grupo respecto de la variable analizada; dicho de otro modo, el porcentaje de utilización de recursos de una unidad tipo con respecto a esa tipología de fondos.

Se procede a continuación al análisis según el tamaño de las organizaciones. Para poder calificar las organizaciones por tamaños el criterio tomado es el siguiente:

**Tabla 2.3**

TAMAÑO DE LAS ONGD EN RELACIÓN CON SUS FONDOS

<i>Tamaño</i>	<i>Fondos</i>
Pequeñas	Menos de 3 millones de € de fondos totales.
Medianas	Entre 3 y 10 millones de € de fondos totales.
Grandes	Más 10 millones de € de fondos totales.

Fuente: Elaboración propia.

En estas líneas se ilustran los resultados, que son fruto de aplicar el modelo a las entidades denominadas como *pequeñas*. Los resultados obtenidos de la aplicación de los modelos M1, M2 y M3 han sido los siguientes:

Puede verse como, en este caso, el número de unidades eficientes no supera la tercera parte en ninguna de las tres categorías, siendo especialmente baja la eficiencia en torno a la captación de los fondos privados.

Debe tenerse en cuenta la baja eficiencia media del grupo en los tres modelos, en ninguno de ellos supera el 50 %, aunque es cierto que si se pone en relación este dato con el anterior se puede observar que, en proporción, la eficiencia media es superior al número de entes eficientes. Esto implica que existen dentro de las entidades pequeñas (nivel de captación de fondos inferior a 3 millones de euros) muchas entidades

**Tabla 2.4**

## TAMAÑO DE LAS ONGD EN RELACIÓN CON SUS FONDOS

<i>Output</i>	<i>Eficientes</i>	<i>Ineficientes</i>	<i>Eficiencia media</i>
Fondos públicos	33,33%	66,67%	41,974%
Fondos privados	17%	83%	29,111%
Fondos totales	27,52%	71,48%	36,884%

Fuente: Elaboración propia.

cuyo nivel de eficiencia es del 100 % o próximo a este, y otras entidades cuyo nivel de eficiencia es muy bajo, razón por la que se producen estas diferencias. La explicación teórica podría centrarse en la existencia de fuertes «atípicos» extremadamente eficientes que producen un aumento de la eficiencia global del grupo, lo cual hace que la eficiencia media aumente en proporción al resto de UDM (unidades organizativas).

En segundo lugar se procede al análisis de la eficiencia en la captación de fondos de las entidades cuyo nivel de captación de fondos se halla entre los 3 y los 10 millones de euros.

En este grupo se observa un fenómeno curioso replicable en parte al total de la muestra: existe una mayor eficiencia en los niveles de captación de fondos de las organizaciones cuanto más cerca están de la mediana del total de la muestra. Es decir, las UDM de tamaño medio aumentan su eficiencia cuanto más cerca están de la media de tamaño de la muestra, lo cual también ocurre con las unidades de tamaño pequeño, las unidades que captan una cuantía de fondos inferior a 3 millones de euros aumentan su eficiencia conforme se acercan más a la media de la muestra global; dicho de otra manera, las unidades de menor tamaño aumentan su eficiencia conforme aumenta su volumen.

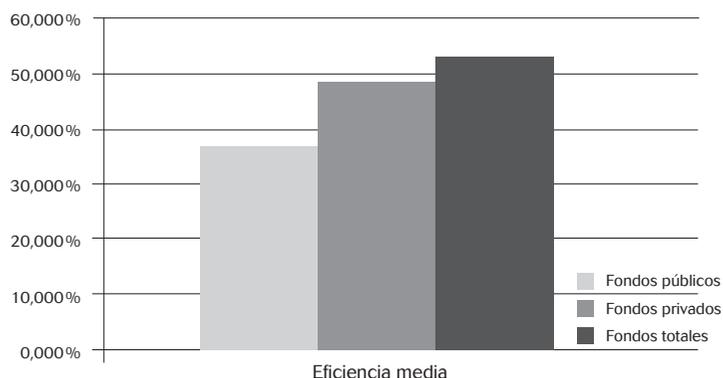
En cambio, en las ONGD de tamaño medio, el aumento de eficiencia se da conforme se aproximan a la media de su

grupo, la cual podríamos decir que es muy similar a la media muestral; concretamente, la eficiencia media de las ONGD de tamaño medio es del 46,14% y la media de la muestra es del 46,14%.

Resulta significativo que las organizaciones que presentan un tamaño entre 3 y 10 millones de euros tengan una mayor eficiencia en la captación de fondos de manera global que en la captación de fondos de manera especializada.

**Gráfico 2.1**

**EFICIENCIA DE LAS ONGD MEDIANAS**



Fuente: Elaboración propia.

Este extraño resultado vendría a explicarse por la posible existencia de sinergias positivas a la hora de captar fondos por parte de estas o por una inexistencia de especialización en la captación de algún tipo de fondo. Es decir, como no están especializadas en ninguna tipología de fondo no imputan costes procedentes de esa especialización, de modo que, globalmente, compensan las ineficiencias que en los segmentos de especialización con una mayor eficiencia global. Esto puede darse por la naturaleza el modelo que ya se explicó anteriormente.

Las entidades de mayor tamaño presentan el siguiente comportamiento en cuanto a su distribución de la eficiencia:

**Tabla 2.5**

TABLA DE CONTINGENCIA DE LA EFICIENCIA  
DE ENTIDADES DE TAMAÑO GRANDE

<i>Output</i>	<i>Eficientes</i>	<i>Ineficientes</i>	<i>Eficiencia media</i>
Fondos públicos	42,50%	57,50%	56,007%
Fondos privados	18,58%	81,42%	38,644%
Fondos totales	36,67%	63,33%	58,574%

Fuente: Elaboración propia.

Las entidades que aquí se muestran presentan una mayor eficiencia media en la categoría de fondos totales que en el resto de categorías, esto puede deberse, como ya se dijo, a la existencia de sinergias entre sus *inputs* para la obtención de fondos, aunque este efecto vendría a ser menor que en el caso de las entidades de tamaño mediano y vendría apoyado por la especialización de las organizaciones de estas dimensiones en la captación de fondos.

### 2.2.2. Comparativa en función de la tipología de los fondos aportados

En este apartado se realiza un análisis en función de la tipología de los fondos obtenidos por las diferentes organizaciones.

En la siguiente tabla de contingencia se ha realizado el contraste entre el tamaño de fondos que ha obtenido la organización, su volumen y el número de unidades eficientes existentes en cada grupo.

**Tabla 2.6**

TABLA DE CONTINGENCIA DE LAS UNIDADES EFICIENTES  
SEGÚN *OUTPUT* Y TAMAÑO

<i>Output</i>	<i>Pequeñas</i>	<i>Medianas</i>	<i>Grandes</i>
Fondos públicos	33,33 %	16,67 %	42,50 %
Fondos privados	17 %	8,33 %	18,58 %
Fondos totales	27,50 %	29,17 %	36,67 %

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados más relevantes que se han obtenido de dicho contraste son los siguientes:

- La eficiencia en la captación de fondos de las entidades de tamaño grande es superior a la media en cuanto a fondos públicos, mientras que, en los fondos privados, la eficiencia es menor que la del resto de categorías. Esto podría entrelazarse con el trabajo de Matsunaga y Yamauchi (2010), citado anteriormente, sobre cuáles son las variables que determinan el tamaño de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo; en dicho trabajo se apunta a que uno de los hechos relevantes que se producen en este tipo de organizaciones es que el aumento de tamaño de estas vendría dado por su especialización a la hora de captar fondos provenientes de entes públicos, lo cual iría asociado al concepto de eficiencia. Las organizaciones de mayor tamaño serían aquellas que tienen una mayor facilidad para captar fondos públicos.
- La dependencia de los fondos públicos puede ser perniciosa, y las organizaciones de tamaño grande, conscientes de ello y pese a su especialización en dichos fondos, presentan una ratio relativamente alta de eficiencia con respecto a la eficiencia de capta-

ción de fondos de carácter privado, no solo como base para ampliar su crecimiento, sino como base también para reducir su dependencia de la captación de los fondos públicos, que pueden verse reducidos en épocas de crisis económica.

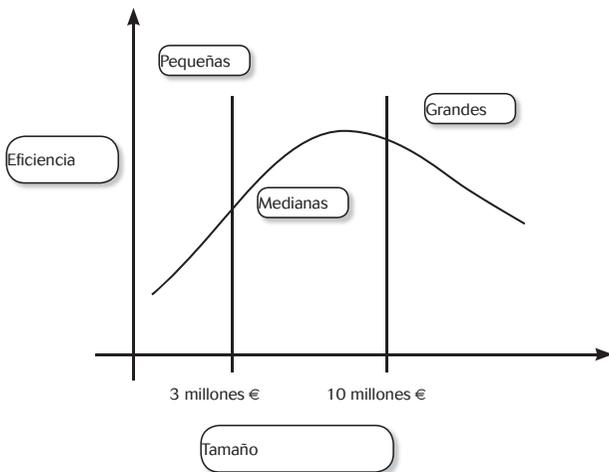
- Comparativamente, son las organizaciones más grandes las que presentan una mayor tasa de eficiencia, cabe decir que, adicionalmente, son aquellas que tienen una mayor reputación en el mercado. Este resultado invitaría a pensar que la eficiencia es una muestra de reputación, o, desde otro punto de vista, que la eficiencia ayuda a mejorar la visión que las diferentes tipologías de donantes tienen sobre las entidades y aumentan sus donaciones a estas.

### 2.2.3. Conclusiones del análisis envolvente de datos

- Las organizaciones de un tamaño menor presentan menor tasa de eficiencia que aquellas que tienen un tamaño mayor, aunque el tamaño óptimo estaría en torno a la media muestral.
- El panorama de las ONGD españolas es heterogéneo. En torno a un tercio de la muestra aparece como eficiente económicamente respecto a la captación de fondos, mientras que el resto presenta ineficiencias que en algunos están muy marcadas.
- Las organizaciones de tamaño medio y grande presentan importantes sinergias en sus sistemas de captación de fondos, lo cual se evidencia a la hora obtener mejores resultados de manera conjunta que individual.
- Las evidencias aquí mostradas necesitan de futuros estudios más amplios y sólidos. La principal dificultad del estudio estriba en la ausencia de más y mejor información por parte de las propias entidades, lo cual es un indicador del nivel de transparencia del sector. Esta

## Grafico 2.2

### RELACIÓN ENTRE EL TAMAÑO DE LAS ENTIDADES Y LA EFICIENCIA



Fuente: Elaboración propia.

cuestión está muy relacionada con su heterogeneidad; hay organizaciones a través de las que se «puede ver» sin ningún problema, mientras que de otras se carece de determinada información o es muy difícil obtenerla.

- Se evidencia cierta especialización de las ONGD en la captación de fondos públicos, respecto a los cuales son más eficientes; esta especialización aumenta conforme aumenta el tamaño de las organizaciones. Dicha especialización, lejos de suponer una fortaleza, puede suponer una debilidad en entornos como el actual, en el que se reducen los fondos públicos destinados a cooperación al desarrollo en pro de otros objetivos, como la reducción del déficit de las arcas públicas.
- Es necesario contrastar el estudio con una base informativa mayor de cara a una obtención de evidencias

más consistentes que permitan mejorar la aplicabilidad del estudio y sirvan a las organizaciones de cara al diseño de sus planes a futuro, consiguiendo resultados que mejoren la toma de decisiones en lo relativo a la captación de fondos.

#### 2.2.4. Puntualizaciones sobre la muestra

En los capítulos 1, 2 y 3 de esta investigación se utilizan como muestra las 69 organizaciones que aparecían en el directorio de la CONGD-E con mayor disponibilidad de información posible; pero, para esta parte del DEA y debido a las limitaciones que ya se explicaron anteriormente, la lista se ha modificado con el fin de evitar fuertes atípicos o variaciones concretas que se pudieran producir en periodos concretos.

En algunos casos también se han eliminado del estudio determinadas organizaciones con el fin de mantener correctas proporciones muestrales entre las diversas tipologías (véase tabla 2.7). En otros casos, el fundamento del cambio de la composición era eliminar entidades que hubieran sufrido cambios muy bruscos en un periodo y que dichos cambios no se hubieran mantenido durante los sucesivos periodos o hubieran tenido cambios de tendencia muy fuertes.

Así pues, también se suprimieron aquellas organizaciones que, por su variación de fondos, fueron susceptibles de ser consideradas en dos categorías y aquellas cuya inclusión hubiera podido dañar la comparabilidad de la muestra.

Al mismo tiempo, algunas fueron incluidas debido a que presentaban una estructura más estable para el análisis de eficiencia, de modo que, de las 69 entidades iniciales, la muestra quedó reducida a 53. La lista de las organizaciones sobre las que se realizó el análisis fue el siguiente:

**Tabla 2.7**

MUESTRA DE ONGD NACIONALES  
PARA EL ANÁLISIS ENVOLVENTE DE DATOS

*53 ONGD seleccionadas para el DEA*

1	Acción Contra el Hambre	28	Fundeso
2	Acción Verapaz	29	Ingeniería Sin Fronteras Isf
3	Acsur Las Segovias	30	Intered
4	Adra	31	Intermón Oxfam
5	Alboan	32	Iscod
6	Amref Flying Doctors	33	luve
7	Anc	34	Jtm
8	Arquitectos sin Fronteras	35	Juan Ciudad Ongd
10	Asamblea de Cooperación por la Paz	36	Justicia y Paz Jpp
11	Asociación Mensajeros de la Paz	37	Manos Unidas
12	Asociación por la Paz y el Desarrollo	38	Médicos del Mundo
13	Ayuda en Acción	39	Médicus Mundi
14	Cáritas Española	40	Misión América Ongd
15	Cesal	41	Mpdl
16	Cic	42	Mzc
17	Codespa	43	Prodein
18	Cooperaccio	44	Properú
19	Cruz Roja Española	45	Prosalus
20	Educación sin Fronteras	46	Proyde
21	Entreculturas	47	Proyecto Cultura y Solidaridad-Pcys
22	Entrepueblos	48	Proyecto Solidario
23	Farmaceúticos sin Fronteras Fsfe	49	Ptm Mundubat
24	Farmamundi Fm	50	Pueblos Hermanos
25	Fisc	51	Solidaridad, Educación y Desarrollo
26	Fundación H+D	52	Solidaridad Internacional
27	Fundac. Promoc. Social de la Cultura Fpsc	53	Unicef





### 3. Resultados de las mediciones sobre la eficiencia de las ONGD españolas

Teniendo en cuenta la referencia conceptual del apartado anterior, hemos operacionalizado la variable *eficiencia social* en indicadores tangibles susceptibles de ser medidos en base a las memorias anuales de las ONGD españolas. A la luz de estudios citados anteriormente, hemos concebido los fondos económicos como el resultado (*output*), y todos aquellos recursos que permiten la obtención de estos como insumos (*inputs*).

Hemos estimado, por tanto, que la implantación territorial de las organizaciones, la pertenencia a redes y coordinadoras, la evolución de la base social (voluntarios y socios) y la transmisión de información a la sociedad son indicadores de eficiencia social.

Para asegurarnos de que estos indicadores estarían presentes en las memorias de las ONGD, los hemos equiparado a la información disponible según los criterios del código de conducta de la CONGD-E. Para tales fines, hemos elaborado una plantilla de equivalencia entre los principios del Código de Conducta y los indicadores de eficiencia para la recogida de información en las memorias (ver anexo 2).

La estructura de esta parte del informe incluye la descripción de las siguientes variables como criterios de eficiencia que facilitan el mantenimiento e incremento de sus fondos:

- Implantación territorial de las organizaciones.
- Base social: evolución del número de socios, donantes y voluntarios.
- Pertenencia a coordinadoras y redes.
- Transparencia y rendición de cuentas: información a socios y voluntarios.

### **3.1. Metodología del estudio**

En esta parte de la investigación se incluye la totalidad de las memorias anuales de los años 2005, 2006 y 2007 de las 69 ONGD nacionales seleccionadas en la muestra (anexo 1). De igual forma, es pertinente destacar que las memorias analizadas hasta la fecha corresponden a las memorias disponibles en la página web de cada organización.<sup>10</sup>

Las fuentes de información secundarias han sido las memorias anuales de las entidades como unidades estandarizadas que permiten la comparación homogénea de la información por estructura de los contenidos y por periodicidad. En este sentido, hemos descartado otra información que mida las variables de la investigación si no se encuentran publicadas en las memorias anuales. Respecto a las posibilidades actuales de acceder a las memorias de los años 2005 a 2007, la investigación se ha encontrado con la siguiente información (tabla 3.1).

Debido a la escasa homogeneidad cronológica en los contenidos de las memorias (los apartados de información varían levemente de año en año en una misma entidad) y debido a la escasa homogeneidad sectorial (no todas las memorias de todas las ONGD del mismo año informan sobre los

---

10 Debido a que no todas las organizaciones muestran sus memorias en su página web, el grupo de investigación recurrió a diversos métodos para solicitar las respectivas memorias: envío de cartas por correo electrónico, envío de carta por correo postal y llamadas telefónicas.

**Tabla 3.1**

ACCESO A LA INFORMACIÓN DE LA MUESTRA SELECCIONADA

<i>Año</i>	<i>Fuente de información</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
2005	Organizaciones que tienen memoria	40	57,97 %
2006	Organizaciones que tienen memoria	49	71,01 %
2007	Organizaciones que tienen memoria	52	75,36 %
2005-2007	Organizaciones analizadas	69	100 %

Fuente: Elaboración propia.

mismos apartados), nos hemos encontrado con algunos indicadores muy bien documentados y con otros indicadores escasamente representados.

Para transmitir los resultados de la forma más precisa posible, acompañaremos los resultados de este capítulo con los porcentajes de respuesta de los indicadores medidos según la disponibilidad de información de la memoria del año correspondiente.

## **3.2. Resultados de análisis de los datos a nivel nacional**

### **3.2.1. Análisis de la implantación territorial**

Para determinar la implantación territorial se ha tomado como indicador la cobertura territorial de las ONGD. Hemos medido la implantación territorial por medio de la cuantificación de las delegaciones y sedes de las ONGD en el territorio español.

Entendemos por delegaciones las partes de una entidad con dependencia administrativa y jerárquica de las sedes principales. Las sedes son unidades con mayor autonomía y capacidad de decisión que las delegaciones; en la mayoría de los casos, la sede principal se asemeja a una oficina central. Por ejemplo, una organización puede tener delegados

en Zaragoza, pero no tener una sede, ya que esta delegación puede depender, por ejemplo, de la oficina principal de Madrid o Barcelona. No obstante, muchas organizaciones equiparan las dos figuras, entendiéndolas como equivalentes.<sup>11</sup>

**Tabla 3.2**

DELEGACIONES ONGD ESPAÑOLAS

	2005	2006	2007
Promedio de delegaciones de las ONGD	13,7	13,22	13,27

Fuente: Elaboración propia. Resultados sobre una tasa de respuesta del 73,35% de las ONGD consultadas en los tres años.

El promedio de delegaciones por ONGD en 2005 fue de 13,7 en el territorio español. En 2006 fue de 13,22 delegaciones, y en 2007 fue de 13,27 delegaciones. En consecuencia, se puede destacar que el número de delegaciones, como promedio, se ha mantenido estable, con una leve disminución de 2005 a 2006 y un pequeño incremento de 2006 a 2007.

En los resultados de nuestra investigación, la media de delegaciones es superior a la aportada por los datos del último informe de la CONGDE (Coordinadora de ONGD-E, 2009, sobre la base de 89 ONGD y 17 coordinadoras autonómicas), en los que señala una media de 9 delegaciones o sedes en las distintas comunidades autónomas. Esta diferencia se debe a que la muestra de nuestra investigación trabaja con las 69 entidades con mayor capacidad económica, y por tanto, con las entidades con mayor implantación territorial en España.

---

11 Además, el artículo 4, apartado d del Reglamento del Registro de Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo adscrito a la Agencia Española de Cooperación Internacional equipara las sedes a las delegaciones.

Este indicador demuestra una elevada presencia territorial en las distintas comunidades autónomas a pesar de existir cierta concentración de sedes principales u oficinas centrales en la capital del Estado: en torno al 80% de las organizaciones miembros de la Coordinadora tienen su sede o delegación central en la Comunidad Autónoma de Madrid, y un 10% en Barcelona (Coordinadora ONGD-E, 2009: 38).

### 3.2.2. Evolución de la base social

Los dos componentes más significativos de la base social de las ONGD son los socios y los voluntarios. La distinción entre unos y otros es que el apoyo de los socios se traduce en apoyo económico, mientras que el apoyo de los voluntarios se manifiesta en horas de trabajo no remunerado.

En cuanto a la figura del socio, cabe señalar que puede tratarse de personas físicas o entidades con personalidad jurídica que realizan apoyos periódicos o puntuales en forma de cuotas o donativos. En este apartado también se contabilizan los apadrinamientos como estrategia de aportación económica personalizada para apoyar a una persona (menores, discapacitados...) o a una familia.

En el año 2006, el 29% de las ONGD de la muestra contaban con una definición por escrito (estatutos, plan estratégico o documentos internos) sobre los colectivos que constituyen su base social. En 2008 ese porcentaje se incrementó hasta casi la mitad de las ONGD. En solo dos años, la mitad de las entidades contaba con una definición formalizada por escrito de su base social, y un 40% incluyó un listado de los colectivos que la conforman con características específicas que diferencian sus bases de otras.

Esta evolución nos muestra la creciente preocupación de las entidades por conocer, cuidar y comunicarse con los grupos de población que le proveen de soporte económico, social y moral.

**Tabla 3.3**

EVOLUCIÓN DE NÚMERO DE SOCIOS  
Socios según año

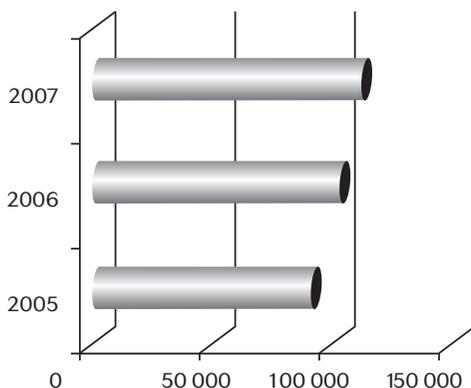
	2005	2006	2007
Promedio de socios de las organizaciones	90 992	102 636	112 051

Fuente: Elaboración propia. Resultados sobre una tasa de respuesta del 32,5%, 28,57% y 25% para los años 2005, 2006 y 2007 respectivamente.

A pesar del escaso número de organizaciones que informan del número de socios en sus memorias, es posible señalar que el respaldo social a través del apoyo económico se mantiene y crece entre 2005 y 2007, como ya se apreció en el capítulo 1 de este informe (suma de apoyos periódicos, puntuales y apadrinamientos). El crecimiento entre 2005 y 2006 fue del 12,8%, y del 9,2% entre 2006 y 2007. Vemos que el número de socios, como promedio, por organización se ha incrementado a lo largo de estos tres periodos.

**Gráfico 3.1**

PROMEDIO DE SOCIOS DE LAS ONGD ESPAÑOLAS POR AÑO



Fuente: Elaboración propia.

Entre 2004 y 2007, el 60% de las ONGD reportó un incremento en el número de personas que aportan cuotas económicas periódicas (Coordinadora ONGD-E, 2007: 55), lo cual es un claro reflejo de la confianza de la ciudadanía en estas organizaciones.

En el año 2008 no se registró descenso en el número de socios de las ONGD españolas (a pesar de que en ese año la economía española había entrado en crisis). Solo decayeron el número de donaciones puntuales. De hecho, el último informe de la Coordinadora (2009) resalta muy favorablemente el aumento de un 1,8% en el número de socios entre 2007 y 2008 (Coordinadora ONGD-E, 2009: 36).

**Tabla 3.4**

BASE SOCIAL DE LAS ONGD EN ESPAÑA, 2005-2008

	2005	2006	2007	2008
Socios y apadrinamientos (personas)	1 487 679	1 539 755	1 607 484	1 635 869
Socios (entidades privadas)	N. D.	N. D.	39 456	38 498
Donantes (personas)	430 523	537 230	321 559	308 780
Donantes (entidades privadas)	N. D.	N. D.	17 565	13 397
Convenios y patrocinios con entidades privadas	N. D.	N. D.	N.D.	887
<b>TOTAL APOYO ECONÓMICO</b>	<b>1 918 202</b>	<b>2 076 985</b>	<b>1 986 064</b>	<b>1 997 431</b>
Voluntariado en España (personas)	19 666	21 419	25 454*	18 970*
Voluntariado Internacional (larga duración)	N. D.	150	128	134
Voluntariado internacional (estancias cortas)	630	1000 (aprox.)	1700 (aprox.)	1462
<b>TOTAL VOLUNTARIADO</b>	<b>20 296</b>	<b>22 569</b>	<b>27 282</b>	<b>20 566</b>
<b>TOTAL BASE SOCIAL</b>	<b>1 938 498</b>	<b>2 099 554</b>	<b>2 013 346</b>	<b>2 017 997</b>

\* El descenso en el voluntariado en España de 2007 a 2008 obedece a que, hasta ese año, se contaban los voluntarios en todas las áreas de trabajo de las ONGD (acción social, medioambiente...). A partir de 2008 solo se incluye información de voluntariado para cooperación al desarrollo.

Fuente: Coordinadora de ONGD-E, 2006, 2007, 2008 y 2009.

Como puede apreciarse en la tabla 3.4, entre 2005 y 2008 las ONGD españolas han mantenido y aumentado levemente su base social. Es pertinente recordar que en 2007 hubo dos escándalos que, por su repercusión mediática, podrían haber reducido la confianza y el respaldo a las organizaciones no gubernamentales, como fueron los de Anesvad e Intervida. No obstante, la base social de las ONGD se mantuvo constante.

Al respecto es también relevante señalar que las cifras del voluntariado estable en España se han mantenido sin grandes variaciones. El voluntariado internacional de estancias largas y cortas ha tenido una leve disminución, al menos en estancias largas si comparamos 2006 y 2008, y en estancias cortas entre 2007 y 2008.

La cercanía de la entidad con su base social, al menos en lo que respecta al voluntariado, se hace evidente cuando constatamos que el 90% de los voluntarios de las ONGD colabora directamente en las delegaciones y sedes autonómicas a través de los grupos locales. Solo un 10% lo hace en la sede central.

El número de socios/apadrinamientos y de voluntariado internacional aumentó en el periodo de estudio, mientras que disminuyeron las entidades privadas que se asociaron y los donantes particulares y corporativos.

### 3.2.3. Pertenencia a redes y coordinadoras

La pertenencia a conjuntos de organizaciones, también denominadas *estructuras de segundo nivel*, es un recurso muy valioso para las ONGD. La potencialidad de este recurso se caracteriza por tener mayor acceso a la información, ya que la pertenencia a una red o coordinadora facilita el acceso a los flujos de información que circulan a través de boletines especializados, listas de correo electrónico, etc. Igualmente, las organizaciones de segundo nivel facilitan la reflexión en

conjunto de las acciones emprendidas por las organizaciones y fortalecen determinadas estrategias, como la incidencia política o las campañas específicas.

Las coordinadoras son agrupaciones formales de ONG que pueden tener distinta forma jurídica. Se caracterizan por la estabilidad y la pertenencia por adscripción a una serie de principios, fines o requisitos. Por su parte, las redes y plataformas tienen un carácter más coyuntural y flexible. Pueden organizarse a modo de movimientos sociales que se estructuran por sectores específicos (educación, salud, medio ambiente...) o para fortalecer campañas concretas (0,7%, pobreza cero, Objetivos del Milenio, etcétera).

**Tabla 3.5**

EVOLUCIÓN DE PERTENENCIA A COORDINADORAS Y REDES  
Promedio anual

<i>Tipo de coordinadora</i>	2005	2006	2007
Coordinadoras provinciales*	7,00	5,00	8,20
Coordinadoras autonómicas**	4,71	5,05	5,71
Coordinadoras estatales***	1,70	1,73	1,67
Coordinadoras Internacionales****	1,80	1,83	2,75

\* Resultados sobre una tasa de respuesta del 8% en 2005 y del 10% en 2006 y 2007. \*\* Resultados sobre una tasa de respuesta del 37% en los tres años. \*\*\* Resultados sobre una tasa de respuesta del 50%, 53% y 58% respectivamente. \*\*\*\* Resultados sobre una tasa de respuesta del 13%, 12% y 15% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia.

A la hora de fortalecer los vínculos con otras organizaciones del mismo nivel se aprecia una tendencia predominante a la participación en coordinadoras provinciales y autonómicas. El número medio de coordinadoras/redes a las que pertenecen en este ámbito geográfico está entre 5 y 6 organizaciones de segundo nivel.

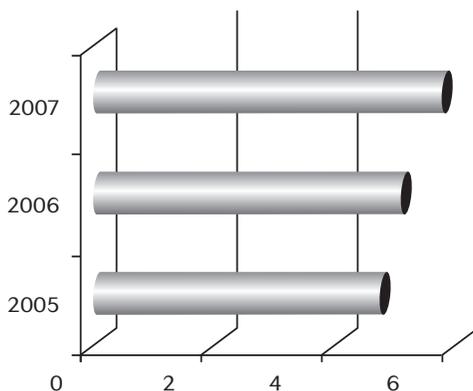
En el ámbito estatal, las ONGD participan como promedio en 1,7 coordinadoras/redes; y a nivel internacional, en 2,1 coordinadoras/redes. No obstante, en los resultados de la tabla anterior existe cierta sobrerrepresentación de las ONGD que informan sobre su pertenencia a redes provinciales y autonómicas ya que el porcentaje de respuesta en el primer caso es inferior o igual al 10%, y en el segundo es inferior al 37%.

### 3.2.3.1. Pertenencia a coordinadoras/ redes provinciales y autonómicas

Se observa un ligero incremento interanual en cuanto a la pertenencia de las organizaciones a coordinadoras autonómicas. Aun con todo, son pocas las organizaciones que informan en sus memorias sobre la pertenencia a una coordinadora autonómica (alrededor del 35%).

**Gráfico 3.2**

PROMEDIO DE ONGD ESPAÑOLAS  
QUE PERTENECEN A COORDINADORAS/  
REDES AUTONÓMICAS POR AÑO



Fuente: Elaboración propia.

### 3.2.3.2. Coordinadoras/redes estatales e internacionales

Comparando el nivel de información disponible en las memorias de las ONGD sobre la pertenencia a coordinadoras, destaca el elevado número de organizaciones que informa sobre la pertenencia a coordinadoras de ámbito estatal. Es más, la proporción de organizaciones que informa sobre este aspecto se ha incrementado año tras año. Como promedio, a lo largo de los tres años, cada organización forma parte, aproximadamente, de dos coordinadoras estatales.

En la siguiente tabla se aprecia que las coordinadoras y redes de ámbito estatal son las que más reduplican su presencia en las entidades que participan en la CONGD-E.

**Tabla 3.6**

REDES Y PLATAFORMAS  
A LAS QUE SE ENCUENTRAN ADSCRITAS LAS ONGD, 2007-2008

<i>Principales redes y plataformas</i>	<i>N.º de entidades</i>		<i>Ámbito</i>
	<i>2007</i>	<i>2008</i>	
Coordinadora de ONGD para el Desarrollo	92	89	Estatal
Alianza Española contra la Pobreza	No existía	89	Estatal
Asociación Española de Fundaciones	14	19	Estatal
Plataforma del Voluntariado de España	13	17	Estatal
Plataforma 2015 y +	12	13	Estatal
REDES: Red de Entidades Sociales para el Desarrollo	12	11	Estatal
Observatorio de RSC	9	8	Estatal
EAPN. Red Española de Lucha contra la Pobreza	No existía	7	Estatal
Coordinadora de ONG Españolas en Bolivia (COEB)	5	7	Internacional

Fuente: Coordinadora de ONGD-E. Informe sobre el sector de las ONGD, 2008. Coordinadora de ONGD-E. Informe sobre el sector de las ONGD, 2009.

### 3.2.4. Transparencia y rendición de cuentas: información a socios y donantes

La transparencia y la rendición de cuentas son un valor estratégico para las ONGD. El estímulo de estos valores redundará en una mayor confianza y respaldo de su base social. Es muy significativo que las propias entidades hayan dejado de ver la transparencia como una imposición normativa del Estado o del Código de Conducta de la CONGD-E para incluirlas en sus planes estratégicos y estatutos.

De los resultados de nuestra investigación podemos extraer dos datos significativos. En primer lugar, hemos apreciado que el número de ONGD que tienen material informativo dirigido específicamente a socios y donantes se duplicó entre 2005 y 2007. Por lo general este tipo de materiales incluye la presentación en resumen de las memorias anuales (proyectos y cuentas especialmente), así como campañas vigentes y acciones desarrolladas o en curso. Los medios que utilizan las ONGD son principalmente digitales (correos electrónicos, páginas web, *blogs*, redes sociales...), seguidos de material impreso (boletines, revistas y trípticos).

El segundo dato significativo es el incremento de la interactividad con los socios y donantes. Esta interactividad no la hemos medido a partir del uso de las tecnologías de la información y la comunicación, sino preguntando sobre el nivel de participación de los socios en cuanto a la reconducción del destino de las donaciones y cuotas. Es muy llamativo que casi la mitad de las entidades consultadas permita elegir a sus colaboradores económicos el destino de sus contribuciones. Esta facilitación promueve el compromiso de los colaboradores y permite ver a la entidad las prioridades y preocupaciones de su base social.

### 3.3. Conclusiones

En lo referente a las variables que se han utilizado como indicadores de eficiencia social, las cuales facilitan el mantenimiento e incremento de los fondos, se pueden comentar dos aspectos relevantes: el primero, relativo a la importancia que estos datos tienen en el seno de las organizaciones, expresado por la frecuencia con que se tiene en cuenta esta información en las memorias; y el segundo, los resultados que se han observado.

Como aspecto alentador se puede destacar el incremento anual en el número de organizaciones que hacen públicas sus memorias, en la mejora en la calidad de la información que contienen y su disponibilidad para el acceso público.

Con respecto a la primera variable tomada en cuenta, la implantación territorial, se ha observado que las organizaciones informan cada vez más sobre el número de delegaciones. En vista de que se cuenta con mayor información sobre las delegaciones, nos vamos a centrar en estas. El número de organizaciones que brinda información se incrementa; sin embargo, el incremento es menor al de las organizaciones que presentan memoria. Por lo tanto, se puede hablar de un incremento en los valores absolutos, pero no en términos relativos o porcentuales. La pertenencia promedio se mantiene casi constante en los tres años (en promedio cada entidad tiene, aproximadamente, 13 delegaciones).

Por lo tanto, bajo este indicador, la presencia territorial por organización se mantiene. Conviene recalcar que el indicador del número de delegaciones/sedes se ha considerado válido para medir la implantación territorial asumiendo que las sedes ya existentes mantienen constante su actividad, por lo que el incremento del número no significa una atomización de las organizaciones.

En lo referente a la segunda variable tomada en cuenta, el número de socios, se puede destacar que su número se in-

crementa como promedio en un poco más del 10% anual —en el transcurso del periodo analizado—. Este dato es bastante bueno y, por lo tanto, alentador, ya que es un dato indiscutible de mayor respaldo social.

Con respecto a la pertenencia a coordinadoras y redes se pueden plantear las siguientes cuestiones:

- Un poco más de la tercera parte de las organizaciones informa sobre la pertenencia a coordinadoras/redes autonómicas, en los tres años de análisis.
- Hasta un 58% (esto es en el año 2007) informa sobre la pertenencia a coordinadoras/redes estatales.
- Acerca de la pertenencia a coordinadoras/redes provinciales e internacionales se informa poco, alrededor de un 10% y 15% respectivamente.

Sin embargo, de forma general, se ha observado que la pertenencia promedio por organización a coordinadoras ha aumentado, solo en el caso de las estatales se ha mantenido. En cuanto a la pertenencia específica a redes, se informa con más frecuencia sobre la pertenencia a redes internacionales, y con menos frecuencia sobre la pertenencia a redes provinciales. Vale la pena destacar que, para los tres casos, redes provinciales, estatales e internacionales, se observa un incremento del porcentaje de organizaciones que informa, así como de la pertenencia promedio.

Por lo tanto, tomando en cuenta el indicador de pertenencia a coordinadores y redes, se puede hablar de un trabajo más coordinado y visible que indica una evolución favorable en el respaldo social a las organizaciones.

En lo referente a la información elaborada específicamente para socios y donantes, son muy pocas las organizaciones que informan al respecto (en 2005 sólo el 5% y en 2006 y 2007 el 10%). Lo cual puede explicarse en gran medida al ser internet el soporte utilizado por las organizaciones como medio de comunicación masiva. Para ampliar la descripción de estas variables se recomienda acudir al anexo 3.





#### 4. Resultados de las mediciones sobre la eficiencia de las ONGD en Aragón

Las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo están regidas en Aragón por la Ley 10/2000, de 27 de diciembre de 2000, relativa a la Cooperación para el Desarrollo. Esta considera como organizaciones no gubernamentales de desarrollo aquellas entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin ánimo de lucro, cuyos estatutos establezcan expresamente como objeto o entre sus fines, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación para el desarrollo. En concreto, esta ley se aplica a aquellas organizaciones con sede social o delegación permanente en la Comunidad Autónoma de Aragón.

En su artículo 19, esta ley fija la regulación de los recursos financieros que afectan a estas organizaciones. Atendiendo al Informe de Evaluación del Plan Director de la Cooperación Aragonesa para el Desarrollo 2004-2007 (en adelante, Evaluación del Plan Director), se observa que el volumen de fondos captados en 2007 fue superior a los 28 millones de euros, lo que supone el 0,085% del PIB generado por la comunidad autónoma ese año.

Como se expresaba anteriormente, esta captación de fondos se ha convertido en uno de los aspectos fundamentales en el conjunto de actividades que realizan las ONGD,

más si cabe a nivel regional, donde estas organizaciones tienen una mayor implantación y la relación con la sociedad civil se realiza con un nivel de proximidad mayor.

El análisis de los mecanismos utilizados arrojará luz sobre la situación real de esta faceta en las ONGD aragonesas, dando lugar al primer estudio sobre este ámbito realizado en la comunidad autónoma. Este análisis ya ha sido iniciado por estudios anteriores como la Evaluación del Plan Director o los informes de la Ayuda Oficial al Desarrollo elaborados por la Federación Aragonesa de Solidaridad (FAS). Ambos suponen herramientas útiles para obtener una visión general de la situación y evolución del ámbito de la cooperación al desarrollo en esta comunidad; sin embargo, su análisis parte principalmente de los datos aportados por las administraciones públicas en sus diversos niveles; en cambio, en este análisis se utiliza la información aportada por miembros de las propias organizaciones de cooperación al desarrollo para su elaboración. Así, ambos informes pueden ser considerados complementarios.

Por tanto, el objetivo de esta investigación es analizar la captación de fondos realizada por las ONGD aragonesas para obtener una panorámica global que permitiría hablar con cierto rigor de la captación de fondos de las ONGD en Aragón. Los datos utilizados proceden de la revisión de las memorias de las ONGD aragonesas y de ONGD nacionales e internacionales con sede o delegación en Aragón, todas ellas agrupadas en la Federación Aragonesa de Solidaridad, las cuales han sido completadas con la realización de entrevistas personales para aquellos datos relevantes en el estudio. El marco temporal de los datos abarca desde 2005 a 2008, aunque es 2007 el año con una mayor tasa de datos disponibles para el análisis.

La estructura del presente capítulo es como sigue: en el siguiente apartado se presentan los datos obtenidos y la me-

metodología de su recogida. En el segundo se realiza un primer análisis descriptivo de la distribución de los fondos obtenidos por las ONGD aragonesas. El tercero presenta el perfil de las ONGD aragonesas, atendiendo a las diferencias en su tamaño; y en el cuarto se profundiza en este mediante la matriz de correlaciones entre las variables estudiadas (económicas y del perfil). Por último, en el quinto apartado se exponen las conclusiones del capítulo.

#### **4.1. Datos del estudio**

Para la obtención de los datos del estudio se utilizaron dos métodos de recolección. Por un lado, se accedió a las memorias publicadas por las ONGD aragonesas, y por otro, se realizaron encuestas personalizadas a trabajadores y voluntarios con el fin de completar los datos obtenidos de las memorias.

En Aragón se han registrado más de 50 organizaciones activas federadas que realizan tareas de cooperación al desarrollo. Sin embargo, para este trabajo, su número se ha reducido a 22 ONGD para 2006 y 2007 (44%), y 21 y 14 en 2005 y 2008, respectivamente, no pudiendo incorporar el resto de entidades en el estudio al no disponerse de datos completos sobre ellas, ya sea por la falta de disponibilidad de tiempo del personal de las ONGD para poder rellenar las encuestas, ya sea por la debilidad que presentan los datos aportados. De la muestra de 2007, 19 coinciden con las 45 organizaciones recogidas en el Directorio de la FAS 2008-2009<sup>12</sup> (41,3 %).

La representatividad de la muestra, entre el 41 % y el 44 % del total de la población, se acerca a la representatividad de otros estudios recientes sobre las ONGD aragonesas:

---

12 <<http://www.aragonsolidario.org/images/documentos/ongd.pdf>>.

**Tabla 4.1**

ONGD SELECCIONADAS PARA EL ESTUDIO EN ARAGÓN

1	Acción Solidaria Aragonesa (ASA)	22	ISCOD-Aragón
2	ADECO-Aragón	23	Itaka-Escolapios. Fundación
3	ADRA-Aragón. Fundación	24	Juan Bonal, Fundación
4	ADSIS Fundación	25	Juan Ciudad ONGD
5	Amigos de SMSS	26	Más Vida, Fundación
6	Arquitectos Sin Fronteras	27	Médicos del Mundo Aragón
7	Asamblea de Cooperación por la PAZ (ACPP)	26	Medicuba-Aragón
8	Cáritas Aragón	29	Medicus Mundi Aragón
9	CERAI	30	MPDL-Aragón
10	Comité de Solidaridad Internacionalista de Zaragoza	31	Óscar Romero-Comité Cristiano de Solidaridad
11	Cruz Roja Española en Aragón	32	OSPAAAL-Aragón
12	Ecología y Desarrollo, Fundación	33	Payasos Sin Fronteras
13	Entreculturas	34	Paz y Solidaridad
14	Familias Unidas. Fundación	35	PROCLADE, Fundación
15	Farmacéuticos Mundi	36	SETEM-Aragón
16	Haren Alde	37	Unicef-Comité Aragón
17	Hermanamiento León (Nicaragua)-Zaragoza	38	Veterinarios Sin Fronteras
18	Huaquipura, asociación	39	Yuca. Asociación Solidaria
19	Ingeniería Sin Fronteras	40	Bomberos Unidos Sin Fronteras
20	Intered, Fundación	41	Pueblos Hermanos
21	Intermón Oxfam	42	Educación Sin Fronteras
		43	Reach Internacional
		44	Geólogos del Mundo
		45	Fundación San Jorge

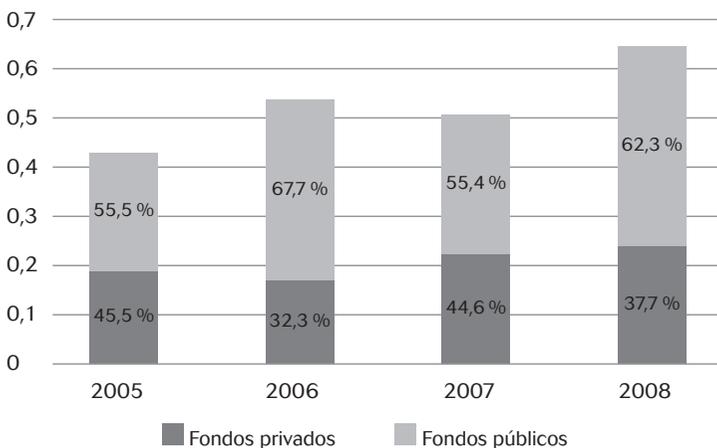
En el año 2007, la FAS y el Gobierno de Aragón realizaron un estudio sobre el codesarrollo en Aragón en el que se enviaba un cuestionario a 170 entidades, entre las que se encontraban asociaciones, ONGD y administraciones públicas. De las 41 ONGD de la Federación Aragonesa de Solidaridad seleccionadas para el estudio respondieron el cuestionario 20 organizaciones, lo que equivale al 48,7% de la población encuestada.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Informe sobre el Codesarrollo en Aragón, 2006. Federación Aragonesa de Solidaridad y Servicio de Planificación y Atención a la Inmigración. Dirección General de Trabajo e Inmigración. Gobierno de Aragón.

Podríamos interpretar, a la luz de ambas experiencias, que resulta difícil acceder a la totalidad de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo en Aragón. Lo cual es un dato significativo si lo contrastamos con el punto 4.1 del Código de Conducta de las ONG de Desarrollo de España: «las ONGD, como organizaciones al servicio de la sociedad, deben facilitar a todo aquel que lo solicite información periódica sobre sus líneas de actuación, programas, objetivos, forma de obtención de recursos, cantidad de los mismos, y composición de sus órganos de gobierno».<sup>14</sup>

**Gráfico 4.1**

EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Millones de euros y porcentaje sobre total. Aragón, 2005-2008



Fuente: Elaboración propia.

<sup>14</sup> <[http://www.coordinadoraongd.org/uploads/descargas/Codigo\\_de\\_conducta\\_2008.pdf](http://www.coordinadoraongd.org/uploads/descargas/Codigo_de_conducta_2008.pdf)>.

## 4.2. Caracterización de los fondos recibidos por las ONGD aragonesas

En una primera aproximación al análisis de los fondos obtenidos para el desarrollo de su actividad en los años del estudio, se observa que la evolución de los fondos totales obtenidos es creciente. Los fondos medios por entidad comienzan desde los casi 430 000 euros por entidad en 2004 hasta los más de 645 000 euros en 2008.<sup>15</sup>

Si estos fondos son desglosados según su origen, se aprecia una importancia mayor de los fondos procedentes del sector público respecto a los del sector privado. De media, los fondos públicos suponen alrededor de un 60%, mientras que los fondos de origen privado alcanzan el 40% de los fondos totales. Este resultado está en relación con lo expresado en la Evaluación del Plan Director que cifraba la representación del total de las aportaciones públicas a la financiación de los proyectos de las ONGD aragonesas en un 58,28%, mientras que las aportaciones privadas suponían algo más del 41% en el periodo 2004-2007.

Asimismo, la relevancia del sector público en la captación de fondos se observa en su influencia en la tendencia seguida por los fondos totales, siendo suavizada por la evolución de los fondos obtenidos desde el sector privado. Por ejemplo, en 2007, los fondos procedentes del sector público sufren un descenso de más de 10 puntos (de 67,7% en 2006 a 55,4% en 2007) que se reproduce casi perfectamente en el caso de los fondos totales obtenidos. En cambio, la evolución de los fondos privados parece afectar en menor medida a la evolución total de los fondos obtenidos, presentando una evolución inversa. Sin embargo, el descenso en los fondos recibidos desde el sector público en 2007 hay que to-

---

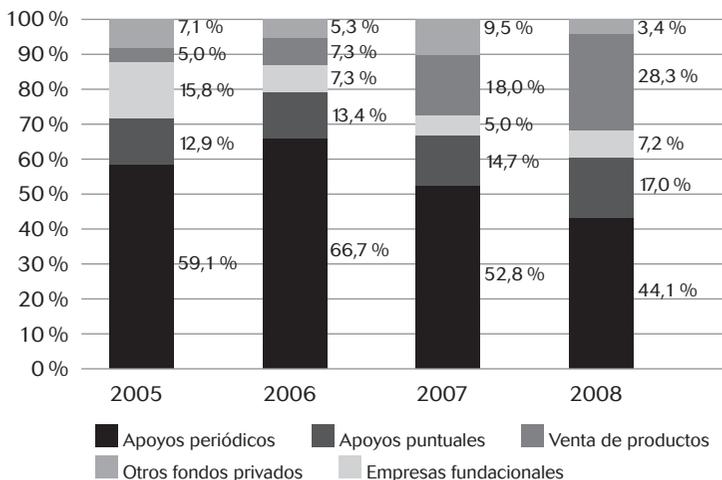
15 No se utilizan datos absolutos debido a la variación interanual que existe en el número de organizaciones.

marlo con cautela, ya que, si se atiende a los resultados expuestos en la Evaluación del Plan Director, los fondos se habrían incrementado un 8,6% desde 2006 a 2007, constataando la diferencia existente en función de las fuentes de información utilizada.

Una vez analizados los fondos totales y su distribución, en los siguientes párrafos se explicará la evolución de las partidas específicas. Así, en cuanto a los fondos de origen privado, la partida más relevante es la de «Apoyos periódicos», que supone más del 50% de los fondos privados obtenidos de media (54,6%), seguida por la «Venta de productos» (15,9%) y los «Apoyos puntuales» (14,6%). Asimismo, los fondos procedentes de «Fundaciones y Empresas» representan un 8,6%, mientras que la partida «Otros Fondos privados» supera el 6% de relevancia media durante el periodo.

**Gráfico 4.2**

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS PRIVADOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Porcentaje sobre total. Aragón, 2005-2008



Fuente: Elaboración propia.

Si se atiende a la evolución, destaca el crecimiento de los fondos procedentes de la venta de productos por parte de las ONGD aragonesas, que ha pasado de suponer el 5% de media por entidad en 2005 a superar el 28% en 2007. Este dato está en relación con el incremento de las ventas de comercio justo en Aragón (12,4% entre 2006 y 2007), realizado principalmente por tiendas especializadas cuyo principal promotor son sobre todo ONGD.<sup>16</sup> Aunque el ámbito de la venta de productos puede ser más amplio (*merchandising*, publicaciones y otros), según la ONGD-E, el comercio justo suponía en 2009 el 91% de la partida de «Ventas de productos». Por su parte, el resto de partidas destacan por su estabilidad durante el periodo de análisis. Únicamente en la partida «Apoyos periódicos» se aprecia un descenso en 2008, siendo la primera vez en el periodo que se sitúa por debajo del 50% sobre el total de los fondos privados obtenidos.

Por otro lado, en relación a los fondos procedentes del sector público (gráfico 4.4), destacan principalmente los fondos procedentes de la Administración central, que ha pasado del 5,5% en 2005 a más de 32% en 2008. Asimismo, se observa un crecimiento menos pronunciado en los fondos procedentes desde el Gobierno de Aragón, que, sin embargo, es la partida más relevante del ámbito público, cercana al 40% de media en el periodo. Por otro lado, los *fondos municipales* presentan una importancia relativamente alta (20% de media en el periodo), acorde con lo expresado en la Evaluación del Plan Director, que constata el papel de las corporaciones locales, especialmente el Ayuntamiento de Zaragoza, en la cooperación descentralizada. Finalmente, los *fondos comarcales y provinciales* son los menos cuantiosos, quedando por debajo del 5% de peso medio en el periodo.

---

16 Fuente: SETEM (2009).

**Tabla 4.2**

**MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES DEL PERFIL DE LAS ONGD ARAGONESAS**

	Tam.	Lugar	Presentan memoria	N.º de delegaciones	N.º de socios	N.º de voluntarios	Pertenencia redes auton.	Pertenencia redes estatales	Información a los socios	Preferencias de socios	Total fondos privados	Total fondos públicos
Tam.	1,0000											
Lugar	-0,4991	1,0000										
Presentan memoria	0,6900	-0,6750	1,0000									
N.º de delegaciones	0,2177	-0,5394	0,1011	1,0000								
N.º de socios	0,7535	-0,3426	0,4272	0,4521	1,0000							
N.º de voluntarios	0,2858	-0,0569	0,0674	0,1319	0,5314	1,0000						
Pertenencia redes auton.	0,2177	-0,5394	0,1011	1,0000	0,4521	0,1319	1,0000					
Pertenencia redes estatales	0,4751	-0,5394	0,5394	-0,1818	-0,1363	-0,4022	-0,1818	1,0000				
Información a los socios	0,0396	-0,3371	0,3371	0,1818	0,1365	-0,5958	0,1818	0,1818	1,0000			
Preferencias de socios	-0,1003	-0,0976	0,0976	-0,4606	-0,4791	0,1816	-0,4606	0,3948	-0,3948	1,0000		
Total fondos privados	-0,7690	0,260	-0,3083	-0,2034	-0,4661	-0,4237	-0,2034	-0,3773	0,4469	-0,1963	1,0000	
Total fondos públicos	0,7690	-0,2610	0,3083	0,2034	0,4661	0,4237	0,2034	0,3773	-0,4469	0,1963	-1,0000	1,0000

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, se puede señalar que los fondos obtenidos proceden principalmente del ámbito público, principalmente del Gobierno de Aragón (de media, el 24 % del total de fondos que cada entidad obtiene procede de esta fuente). A un nivel similar se sitúan los relativos a los apoyos periódicos que reciben las ONGD aragonesas (21,5%), quedando alrededor del 11 % tanto los fondos procedentes de la Administración central como los de las instituciones municipales. El resto de partidas se sitúan por debajo del 5% sobre el total de la media de los fondos obtenidos por entidad.

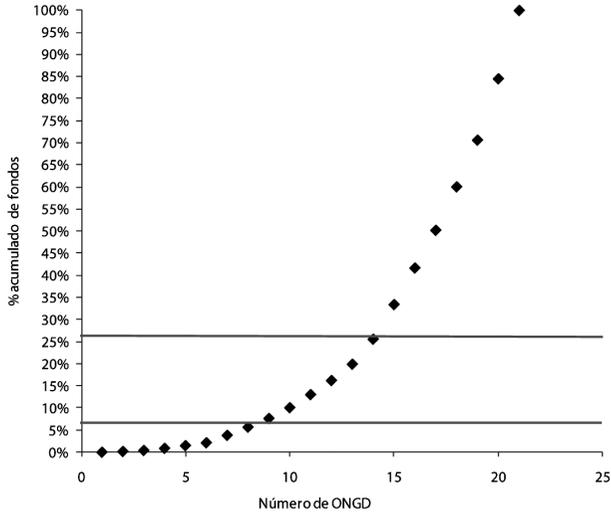
### **4.3. Perfil de la ONGD aragonesa**

En este apartado se pretende exponer el perfil de estas organizaciones de acuerdo a las fuentes de financiación que existen, así como a otras variables que ha sido posible obtener a través de las encuestas realizadas a las propias entidades. Con el fin de evitar los sesgos por tamaño, se ha distribuido a las entidades en tres grupos en función del total de fondos obtenidos, dividiéndolas en pequeñas, medianas y grandes ONGD. Así, se espera realizar una mejor aproximación a la realidad de las ONGD en Aragón.

Antes de estudiar el perfil de las ONGD, es conveniente detenerse en la forma de seleccionar la distribución que se va a realizar entre los tres grupos. Siguiendo el modelo establecido en el capítulo sobre las ONGD en España, el primer grupo englobaría a las ONGD con menos de 3 millones de euros captados; en un segundo, aquellas con entre 3 y 10 millones de euros obtenidos; y finalmente, en el tercer grupo, las ONGD con más de 10 millones. Adaptándolo al caso aragonés, esta distribución permite denominar como pequeñas ONGD a aquellas organizaciones cuyos fondos acumulados suponen menos del 5%; como medianas, a aquellas cuyos fondos acumulados se sitúan entre el 5 y el 25% de los fondos totales, y finalmente, como grandes ONGD, a aquellas entidades que se

### Gráfico 4.3

DISTRIBUCIÓN DE LOS FONDOS  
OBTENIDOS POR LAS ONGD ARAGONESAS  
Porcentaje acumulado. Aragón. 2006



Fuente: Elaboración propia.

encuentran por encima del percentil 25 de los fondos totales (más del 25% de los fondos acumulados). En el gráfico 4.3 se recoge la distribución de los fondos acumulados por ONGD para 2006.<sup>17</sup> En él se observa que, según esta metodología, 7 ONGD en Aragón se sitúan por debajo del 5% de los fondos acumulados, pudiendo ser denominadas como pequeñas ONGD; 6 están entre el 5 y el 25%, siendo medianas ONGD; y 8 se sitúan por encima del 25%: grandes ONGD. Esta clasi-

<sup>17</sup> Se ha seleccionado este año debido a la existencia de un mayor número de datos útiles para el estudio, lo que otorga una mayor representatividad a los resultados del estudio. Estos son muy similares a los obtenidos para 2007.

ficación no incluye a la Fundación Ecología y Desarrollo. Solo ella acumula más del 32% de los fondos obtenidos por las ONGD en Aragón. Sus fondos proceden principalmente del sector público (87%). Debido a la distorsión que supone en la muestra su inclusión, así como a la particularidad de su fuente de ingresos, esta organización ha sido excluida del estudio.<sup>18</sup>

Teniendo en cuenta estas consideraciones, en la tabla 4.3 se presentan los datos medios de las ONGD aragonesas. En ella se puede observar que, aunque el número de ONGD es similar en los tres grupos seleccionados, existen importantes diferencias en función del tamaño de estas organizaciones. Por ejemplo, mientras las pequeñas ONGD muestran una mayor relación con organizaciones estatales, manteniendo una importante tendencia a que la sede social se encuentre fuera de Aragón, las medianas y grandes ONGD muestran una cercanía mayor al territorio, por lo menos en cuanto a su sede social. Aunque hay ciertas ONGD que mantienen su sede social a nivel estatal, existen otras cuya sede social está en Aragón.

Asimismo, se observa que la actividad de la ONGD está más ligada a la realización de proyectos en países extranjeros en el caso de las medianas y grandes ONGD (estando las primeras ligeramente por encima). Mientras que las ONGD medianas y grandes dedican más del 60% de sus fondos totales a proyectos, las pequeñas ONGD no superan el 25% de media. Esto puede ser debido a que las pequeñas ONGD cumplen otras funciones, como actividades de sensibilización y captación de fondos, quedando en manos de las redes estatales a las que pertenecen la realización de los proyectos en otros países.

---

18 Para un análisis más profundo de las actividades de cooperación al desarrollo de esta entidad, se recomienda la visita a la web <<http://www.ecodes.org/cooperacion-desarrollo/>>.

**Tabla 4.3**

DATOS BÁSICOS DE LAS ONGD ARAGONESAS,  
SEGÚN LOS FONDOS OBTENIDOS. Aragón. 2006

	2006		
	<i>tam1</i>	<i>tam2</i>	<i>tam3</i>
<b>Número de ONGD</b>	7	6	8
<b>% sobre total</b>	33,3%	28,6%	38,1%
<b>Sede social (España = 1; Aragón = 0)</b>	1,00	0,50	0,50
<b>% Fondos destinados a proyectos</b>	24,2%	66,4%	63,4%
<b>Fondos totales</b>	330 011	1 285 088	6 381 061
<b>Dimensión</b>			
N.º delegaciones	1,14	1,00	1,38
N.º socios	21,00	223,67	1685,25
N.º voluntarios	5,43	35,00	51,20
N.º trabajadores	0,00	4,00	4,80
<b>Pertenencia a redes</b>			
Autonómicas	1,29	1,00	1,33
Estatales	1,29	0,83	0,75
<b>Socios y donantes</b>			
Presentación de memoria	0,00	0,60	0,57
Material específicos para socios y donantes	85,7%	83,3%	75,0%
Se tiene en cuenta las preferencias de los socios	33,3%	66,7%	33,3%

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al tamaño, las ONGD con menos fondos totales presentan una menor dimensión en todas las partidas, excepto en la de número de delegaciones, en la que se sitúan levemente por encima de las ONGD medianas. Estas tienen una única delegación en Aragón, mientras que entre el resto existen ONGD que presentan un mayor número de delegaciones situadas en el territorio (Unicef es la única ONGD que mantiene 3 delegaciones en el territorio, el máximo de delegaciones entre las ONGD). Cabe destacar que las pequeñas ONGD no cuentan con trabajadores para la realización de su actividad,

sino que esta depende exclusivamente de la labor de los voluntarios. Sin embargo, entre las medianas y grandes ONGD, la diferencia en el número de trabajadores es mínima. Por el contrario, en el resto de indicadores, las diferencias se amplían, siendo máximas en el número de socios (solo Unicef cuenta con más de 5000 socios).

Por otro lado, se observa que la cooperación con las redes a nivel autonómico es mayor que con las de nivel estatal. Las pequeñas ONGD calcan el resultado en ambos casos, lo que apoya su estrecha relación con estructuras organizativas estatales de mayor tamaño, como se observaba en la localización de su sede social. En cuanto a las medianas y grandes ONGD, mientras que las medianas superan a las grandes en su implicación en redes estatales, las grandes, por el contrario, son las que más relación muestran con redes autonómicas, siendo menor su colaboración con redes a nivel estatal. La causa de este fenómeno se puede encontrar en que las ONGD de mayor tamaño son autosuficientes en el territorio, expandiéndose dentro de este, mientras que el resto de ONGD (sobre todo las pequeñas) necesitan del apoyo de otras supraestructuras que las provean de recursos y materiales.

Finalmente, en cuanto a los socios y donantes, destaca que las pequeñas ONGD no presentan memoria alguna de las actividades que realizan, al contrario que el resto de ONGD, que presentan, aunque no en todos los casos, memoria de su actividad. Este dato contrasta con la disponibilidad de materiales específicos para los socios. Este indicador se refiere al grado de información que se traslada a los socios sobre la actividad de la organización. En este caso, las pequeñas ONGD son las que mayor información trasladan a los socios, ligeramente por encima de las medianas y a cierta distancia de las grandes ONGD. Esta diferencia puede ser debida a dos cosas: por un lado, a que la metodología empleada en el trabajo provoca que las percepciones persona-

les de los entrevistados influyan en el resultado; es decir, que en las pequeñas ONGD se tenga una percepción de que la comunicación con el socio es mayor de lo que realmente es, y al contrario en las grandes. Sin embargo, este resultado puede ser interpretado de otra manera. Mientras que en las ONGD grandes, la comunicación con el socio se realiza por canales más formales (presentando una memoria, por ejemplo), en las ONGD pequeñas, el contacto con el socio y donante es más estrecho y cercano, transmitiendo la información acerca de las actividades de la ONGD de manera informal, en vez de por mecanismos más sofisticados.

En resumen, las ONGD aragonesas presentan grandes diferencias en función del volumen de fondos que obtienen. Mientras que las pequeñas ONGD centran su atención en actividades como la sensibilización o la captación de fondos (distintas de la realización de proyectos) en las que la acción de los voluntarios y socios tienen una importancia clave para la organización, las medianas y grandes presentan un mayor número de trabajadores vinculados en mayor medida a la realización de proyectos de cooperación. Asimismo, las pequeñas presentan una vinculación mayor con redes estatales, mientras que las ONGD grandes están más extendidas en el territorio. Finalmente, las pequeñas utilizan canales informales de comunicación con los socios; sin embargo, las medianas y grandes utilizan canales más formales, como son las memorias anuales.

#### **4.4. Matriz de correlaciones**

En este apartado se avanza en el análisis sobre las ONGD en Aragón, clarificando los resultados obtenidos en el apartado anterior. Así, se presenta la matriz de correlaciones de las variables utilizadas tanto para el perfil de la ONGD aragonesa realizado en el apartado anterior como para las variables económicas relacionadas con la captación de fondos (medidas según el porcentaje que representan sobre los fondos

totales). La matriz de correlaciones es una tabla de doble entrada que muestra la misma lista de variables en filas y en columnas, con el correspondiente coeficiente de correlación ( $r$ ), siendo expresada la relación entre cada pareja en cada celda con un número que va de 1 a  $-1$  (se puede expresar también en porcentaje), desde una relación positiva y perfecta (un incremento de un punto en el coeficiente de una variable supone un incremento en la variable relacionada en el mismo porcentaje, y viceversa si es una reducción de un punto) hasta una relación perfectamente inversa (al incrementar una de las variables, desciende la otra en la misma medida, y viceversa). Así, el modelo mide y muestra la interdependencia en relaciones asociadas o entre cada pareja de variables y todas al mismo tiempo.

Atendiendo a la matriz de las variables utilizadas en el perfil del apartado anterior (p. 97, tabla 4.2),<sup>19</sup> se puede apreciar que la relación entre el número de socios, la presentación de memoria y el porcentaje de fondos públicos obtenidos son las variables que muestran una relación directa más importante con el tamaño de la organización (75 %, 69 % y 77 %, respectivamente). Estos resultados están en línea con lo observado en el apartado anterior.

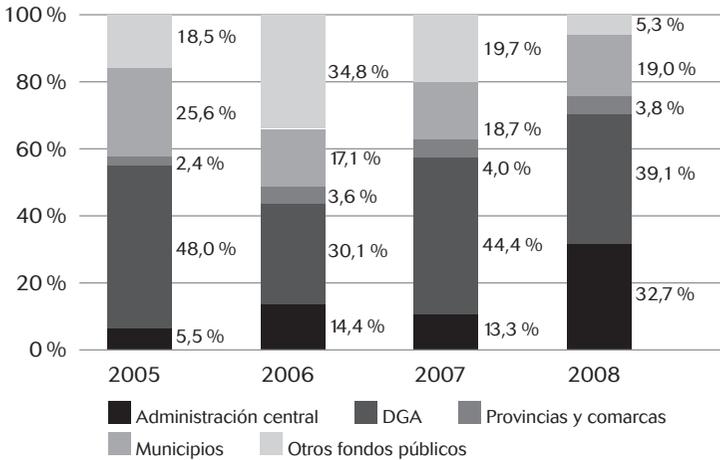
Asimismo, la tabla 4.3 ofrece evidencia de otras relaciones interesantes. Así, por ejemplo, aquellas organizaciones con sede social fuera de Aragón presentan memorias en menor medida que aquellas que se sitúan en Aragón ( $-68\%$ ). La relación con el número de delegaciones que estas ONGD tienen ( $-54\%$ ) y su grado de pertenencia a redes, ya sean autonómicas o estatales ( $-54\%$  en ambos casos), presenta

---

19 En el análisis no se han incluido el número de trabajadores por ONGD ni el porcentaje de fondos destinados a proyectos, ya que la escasa magnitud de estas variables provocan que el análisis presente importantes debilidades si son incluidas.

**Gráfico 4.4**

EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS PÚBLICOS OBTENIDOS POR LAS ONGD  
Millones de euros. Aragón. 2005-2008



Fuente: Elaboración propia.

la misma situación. Del resto de relaciones destaca la relación positiva entre la pertenencia a redes estatales y la presentación de memoria (54%), entre el número de voluntarios y de socios de las ONGD (54%), y entre la pertenencia a redes autonómicas y el número de delegaciones de que se dispone en Aragón. Esta última relación es tan estrecha que llega a ser perfecta: al incrementarse el número de redes a las que se pertenece, el número de delegaciones aumenta en el mismo sentido. Finalmente, cabe señalar la relación inversa (-60%) entre el número de voluntarios y el grado de información que se transmite a los socios: cuanto mayor es la primera, menor la segunda, y viceversa.

Por otro lado, la tabla 4.4 presenta la matriz de correlaciones entre las distintas partidas de las que las ONGD obtienen sus fondos. La primera columna de la tabla permite realizar

una primera aproximación a la relación entre el tamaño de las ONGD y la procedencia de los fondos. Se aprecia que ni el total de fondos públicos ni el de fondos privados tienen una estrecha influencia en la variación del tamaño (0,0053 y -0,053, respectivamente). Sin embargo, la importancia de las partidas de forma desglosada permite obtener alguna evidencia sobre el comportamiento de las ONGD en Aragón. Así, se observa que, aunque ninguna partida tiene una gran correlación con el tamaño, las partidas de «Apoyos periódicos» y «Otros» son las que tienen una relación directa con el tamaño de las ONGD en el caso de los fondos privados. Este resultado está en consonancia con el alto coeficiente de correlación observado en la tabla 4.2 entre tamaño y el número de socios, ya que los apoyos periódicos suelen proceder principalmente de la base social que tienen las ONGD. En cambio, en relación con los fondos públicos, las grandes ONGD están más relacionadas con los *fondos estatales* y *autonómicos* que con los de procedencia *municipal* y *provincial*, que mantienen una relación inversa con el tamaño de las ONGD.

Atendiendo al resto de las relaciones entre las variables económicas, se observa que las correlaciones más importantes (por encima del 50%) se dan entre fondos públicos y fondos privados, que son completamente inversas, es decir, a más importancia de los fondos públicos, menos importancia de los fondos privados. Esto se debe a que estas variables recogen la importancia de las distintas partidas sobre el total de fondos obtenidos, y por tanto, la importancia de los fondos públicos sobre el total de fondos es inversa a la importancia que tienen los fondos privados sobre el total de fondos. Si la importancia de los primeros sobre el total se incrementa en una unidad es a costa de la reducción en una unidad de la importancia de los segundos sobre el total. Debido a este hecho, se analizarán por separado las variables referidas a los fondos privados y a los fondos públicos.

**Tabla 4.4**  
**MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE LAS PARTIDAS ECONÓMICAS**  
**DE LAS ONGD ARAGONESAS**

	tam	fondpriv	apoperio	apopunt	empresa	venta	otropriv	fondpub	nacion	dga	provinc	munic	otropub
tam	1,0000												
fondpriv	-0,0053	1,0000											
apoperio	0,4867	0,5813	1,0000										
apopunt	-0,2664	0,4517	-0,1091	1,0000									
empresa	-0,2904	0,1950	-0,0740	0,1609	1,0000								
venta	-0,2910	0,5337	-0,0641	0,0915	-0,1387	1,0000							
otropriv	0,1462	0,1565	0,0519	-0,1237	-0,0729	-0,0519	1,0000						
fondpub	0,0053	-1,0000	-0,5813	-0,4517	-0,1950	-0,5337	-0,1565	1,0000					
nacion	0,1318	-0,1993	-0,1051	-0,0382	-0,0400	-0,1140	-0,1475	0,1993	1,0000				
dga	0,1924	-0,5508	-0,2955	-0,2438	-0,0818	-0,3090	-0,1654	0,5508	-0,0296	1,0000			
provinc	-0,4106	-0,4134	-0,2203	-0,1961	-0,1034	-0,1982	-0,1316	0,4134	-0,1898	-0,0095	1,0000		
munic	-0,3441	-0,5486	-0,3446	-0,2828	-0,0274	-0,2948	-0,0290	0,5486	-0,2275	0,0862	0,4794	1,0000	
otropub	0,2652	-0,1971	-0,1335	-0,1056	-0,1371	-0,0932	0,1484	0,1971	-0,0930	-0,2309	-0,1690	-0,2024	1,0000

Fuente: Elaboración propia.

Comenzando por los fondos de fuentes privadas, las partidas que mayor relación muestran con la importancia del total son los apoyos periódicos (58,13%) y ventas (53,37%). Es decir, un incremento en estas partidas supone (se debe) a un incremento en el total de fondos privados. Los apoyos puntuales también tienen una relación importante, aunque se encuentran por debajo del 50% (45,17%). Llama la atención que la relación que existe entre el resto de variables y los fondos totales sea mínima, ninguna supera el 16% tanto de forma positiva como negativa. Con ello se puede concluir que cada una es independiente, y que la variación en una de ellas no afecta a la importancia que el resto tiene sobre el total de fondos obtenidos por las ONGD.

En los fondos públicos se da una situación similar. Las únicas relaciones con un coeficiente alto (más del 50%) se observan entre los fondos autonómicos de la DGA (55,08%) y los fondos municipales (54,86%) con el total de fondos públicos. Sin embargo, el resto de relaciones no muestra relaciones importantes. Cabe destacar la relación negativa que existe entre los fondos estatales y el resto de partidas, es decir, al variar esta partida de fondos estatales, el resto varía de forma inversa, aunque en una cantidad limitada.

#### **4.5. Conclusiones**

Con esta parte de la investigación se ha pretendido aportar un perfil de los mecanismos de obtención de fondos de las ONGD en Aragón. Aunque estas organizaciones no buscan en principio incrementar los fondos obtenidos, sino dedicar eficientemente esta financiación a las actividades y proyectos que tengan entre sus fines, este no deja de ser un apartado importante en la situación actual del sector.

En este capítulo se ha observado que la procedencia de estos fondos es de instituciones públicas más que privadas (60% frente a 40%). De forma desglosada, son los apoyos periódicos (55% sobre el total de fondos privados en 2007) y los aportados por la Diputación General de Aragón (40%

sobre el total de fondos públicos) las partidas de mayor relevancia en los fondos totales obtenidos por las ONGD. El resto de partidas influyen en menor medida sobre el total de fondos, destacando los ingresos por ventas, la partida de mayor crecimiento entre la financiación privada, y los fondos procedentes de la Administración general del Estado y de las administraciones locales en el ámbito público. Estos datos van en consonancia con lo establecido en el Informe de Evaluación del Plan Director de la Cooperación Aragonesa para el Desarrollo 2004-2007, que introduce un nivel más de segregación en su análisis.

Por otro lado, las ONGD aragonesas destacan por su diversidad. Mientras que existen pequeñas ONGD con una importante vinculación a otras estructuras a nivel estatal que se apoyan en voluntarios para la realización de actividades de sensibilización y otras distintas del desarrollo de proyectos de cooperación, las medianas y grandes ONGD presentan un mayor número de trabajadores vinculados en mayor medida a la realización de proyectos de cooperación que, principalmente en el caso de las grandes, presentan en forma de memoria de actividades que distribuyen entre los socios, aspecto menos cuidado por ONGD de un menor tamaño.

Finalmente, debido a la limitación de la metodología utilizada, no es posible comparar la evolución de los datos con el PIB aragonés. Sin embargo, se ha podido observar que el mayor tamaño de las ONGD en Aragón está relacionado con una alta presencia de delegaciones territoriales, la presentación de memorias y el número de socios, así como con la obtención de fondos públicos, en mayor medida que de privados. De todas formas, destaca su vinculación con una mayor obtención de ingresos por apoyos periódicos, casi a la inversa de lo que ocurre con los fondos procedentes de organismos provinciales, que se dedican a las ONGD de menor tamaño principalmente.







## 5. Conclusiones generales

Los fondos obtenidos por las ONGD españolas entre 2003 y 2007 proceden principalmente del sector público, aunque con un creciente protagonismo del sector privado. Dentro de la financiación pública destaca la cooperación descentralizada (24% de importancia media en el periodo).

Una de las características principales que aparecen en el estudio del sector de las ONGD en España es la concentración de los fondos obtenidos. El sector muestra una estructura que podría clasificarse como oligopolio; es decir, existen pocas entidades con un gran tamaño, a la vez que multitud de menor tamaño. De todas formas, la tendencia del sector es hacia la reducción de estas diferencias, principalmente a causa del incremento del tamaño medio de las organizaciones que lo componen.

Por otro lado, en cuanto a la relación entre el tamaño y las fuentes de financiación de las ONGD, es posible afirmar que las grandes ONGD centran su capacidad recaudatoria en el sector privado en mayor medida que el resto de organizaciones, y principalmente en los apadrinamientos. Por el contrario, las pequeñas y medianas ONGD se muestran más proclives hacia la financiación pública, en concreto la procedente de las instituciones descentralizadas, aunque en los

últimos años han tendido a equilibrar la financiación pública y privada.

En relación con el vínculo existente entre el contexto económico y los fondos obtenidos por las ONGD, se puede destacar que el PIB per cápita influye directamente en los fondos obtenidos por las ONGD españolas. Este resultado es causado principalmente por la estrecha relación existente entre los fondos públicos y el PIB per cápita, que parecen evolucionar de forma paralela. Este resultado contrasta con la relación inversa que se aprecia en el caso de los apoyos periódicos a las ONGD, que muestran una dinámica contracíclica al relacionarlos con el PIB per cápita.

En cuanto a la medición de la eficiencia social y económica, las organizaciones de un tamaño menor presentan menor tasa de eficiencia que aquellas que tienen un tamaño mayor.

El panorama de la eficiencia de las ONGD españolas es heterogéneo: en torno a un tercio de las ONGD nacionales aparece como muy eficiente respecto a la captación de fondos, mientras que el resto presenta ineficiencias que en algunos casos llegan a ser muy fuertes.

Las organizaciones de tamaño medio y grande presentan importantes sinergias en sus sistemas de captación de fondos, lo que queda patente al obtener mejores resultados de manera conjunta que individual. Se evidencia cierta especialización de las ONGD en la captación de fondos públicos, respecto a los cuales son más eficientes; esta especialización aumenta conforme aumenta el tamaño de las organizaciones. Dicha especialización, lejos de suponer una fortaleza, puede suponer una debilidad en entornos como el actual en el que se reducen los fondos públicos destinados a la cooperación al desarrollo en pro de otros objetivos como la reducción del déficit de las arcas públicas.

Con respecto a la implantación territorial de las ONGD como indicador de eficiencia, hemos apreciado un incremento interanual del número de delegaciones autonómicas y provinciales de las ONGD españolas. Como promedio, cada entidad tiene 13 delegaciones en total, es decir, sumando las delegaciones existentes tanto dentro como fuera del territorio español.

En lo referente al número de socios, se puede destacar que estos crecen en un poco más del 10% anual entre 2003 y 2007. Esta tendencia es bastante positiva para el sector, ya que no solo se afianza la *base social* de las organizaciones, sino que crece. La base social es uno de los principales activos de las organizaciones del sector, ya que hemos podido constatar que los apoyos periódicos se mantienen incluso cuando no hay crecimiento económico. No ocurre lo mismo con los apoyos puntuales, que son fruto de las donaciones.

Con respecto a la pertenencia a coordinadoras y redes, se puede concluir que, cada vez más, las ONGD tienden a tejer lazos horizontales con otras organizaciones, de tal manera que hay indicios para creer que la coordinación, el intercambio de información y la unidad del sector se van fortaleciendo.

No obstante, con esta investigación hemos podido constatar la enorme dificultad para que las organizaciones españolas, y en especial las aragonesas, divulguen de forma más abierta y transparente sus resultados de acuerdo a los parámetros del Código de Conducta de las ONGD. Para muchas entidades de nuestra comunidad autónoma, aproximadamente un 45% según los resultados del trabajo de campo, la información de las memorias sigue siendo un asunto interno o privado. Afortunadamente, la tendencia que hemos podido constatar entre 2005 y 2008 camina en la dirección adecuada, es decir, en la reducción del hermetismo a la hora de proporcionar información.

La transparencia y la rendición pública de las cuentas de las ONGD fortalece y amplía la confianza de su base social. Esta confianza permite que se mantengan y crezcan los apoyos económicos periódicos y puntuales de los socios particulares y corporativos. Igualmente, facilita la incorporación de voluntarios en programas de diversa índole, porque la transparencia acorta las distancias existentes entre la organización y los ciudadanos motivando la participación. Por ello no dudamos en destacar estos aspectos como indicadores clave para que las entidades sean más eficientes.

Continuando con una mirada comparativa entre el sector de las ONGD en España y Aragón, podemos concluir que la tendencia en la captación de fondos según la naturaleza (pública o privada) de los fondos es muy similar. Entre 2005 y 2007 se aprecia en los dos ámbitos geográficos un mayor peso de la financiación pública (53,7% en España y 59% en Aragón) frente a la privada (46,3% en España y 41% en Aragón). Los dos ámbitos observaron un leve incremento de la financiación privada frente a la pública entre 2006 y 2007.

En la evolución de las partidas específicas de origen privado destacan tanto en España como Aragón los apoyos periódicos, que suponen en el primer ámbito más del 74%; y en el segundo, el 54,6%.

Es destacable que las ONGD aragonesas hayan incrementado su participación en la captación de fondos provenientes de la venta de productos de comercio justo. Como media, y dentro de la partida de fondos privados, la venta de productos pasó del 5% en 2005 al 28% en 2007.

Este incremento es muy significativo por las siguientes razones:

En primer lugar, existe una variación cuantitativa, ya que las entidades aragonesas quintuplicaron el peso del comercio justo en solo tres años.

En segundo lugar, este cambio tiene también importantes connotaciones cualitativas. De acuerdo con el Código de Conducta de las ONGD, las entidades ganan en independencia cuando dependen menos de la financiación pública y diversifican la fuente de los fondos. Además, el comercio justo representa una alternativa viable de autonomía económica para los productores del Sur, ya que fomenta la inclusión social a través de una actividad productiva, organizada y de promoción de las capacidades locales en lugar de la dependencia que encierran involuntariamente determinados programas asistenciales que cubren necesidades físicas y sociales.

Por otro lado, las ONGD aragonesas destacan por su diversidad. Mientras que existen pequeñas ONGD con una importante vinculación a otras estructuras a nivel estatal que se apoyan en voluntarios para la realización de actividades de sensibilización y otras distintas del desarrollo de proyectos de cooperación, las medianas y grandes ONGD presentan un mayor número de trabajadores vinculados en mayor medida a la realización de proyectos de cooperación, que, principalmente en el caso de las grandes, presentan en forma de memoria de actividades que distribuyen entre los socios, aspecto menos cuidado por ONGD de menores dimensiones.







## Bibliografía

- ANDERSEN, P., y N. C. PETERSEN (1993), «A procedure for Ranking Efficient Units in Data Envelopment Analysis», *Management Science*, vol. 39, n.º 10, pp. 1261-1264.
- ANTUÑANO, I., J. M. JORDÁN y J. M. MARCH (2008), *Las ONGD y la cooperación internacional para el desarrollo*, La Nau Solidària, Valencia.
- ARZUBI, A., y J. BERBEL (2002), «Determinación de índices de eficiencia mediante DEA en explotaciones lecheras de Buenos Aires», *Investigación Agraria: Producción y Sanidad. Animales*, vol. 17 (1-2), pp. 104-122.
- CALLEJÓN, M., et al. (2001), *Economía industrial*, Civitas, Madrid.
- CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1999), «Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes de desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva», *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 68, pp. 11-118.
- COLL, V., y O. BLASCO (2006), «Evaluación de la eficiencia mediante el análisis envolvente de datos» [en línea], texto completo en <[www.eumed.net/libros/2006c/197/](http://www.eumed.net/libros/2006c/197/)>.
- COORDINADORA DE ONGD-E, «Directorios desde 2004 a 2006-2007», Coordinadora de ONGD-España.
- (2009), Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2009, CONGD-E, Madrid.

- CUTT, J., y V. V. MURRAY (2000), *Accountability and effectiveness evaluation in non profit organizations*, Routledge, Londres.
- FEDERACIÓN ARAGONESA DE SOLIDARIDAD (FAS), Directorio de Organizaciones de la Federación Aragonesa de Solidaridad (FAS) 2008-2009. [Disponible en: <<http://www.aragonsoolidario.org/images/documentos/ongd.pdf>>].
- Informes sobre la Ayuda Oficial al Desarrollo aragonesa (2002-2008). Coordinadora Punto de Encuentro y Federación Aragonesa de Solidaridad, Teruel.
- GARCÍA, L. I., y C. MARCUELLO (2007), «Eficiencia y captación de fondos en las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo», *CIRIEC*, vol. 58, pp. 221-249.
- GOBIERNO DE ARAGÓN (2008), Informe de Evaluación del Plan Director de la Cooperación Aragonesa para el Desarrollo 2004-2007 [en línea], <<http://portal.aragon.es/portal/page/portal/COOPERACION/PLANIFICACION/PLANDIRECTOR08-11CGOB.pdf>>.
- GONZÁLEZ, M., y E. RÚA (2007), «Análisis de la eficiencia en la gestión de las fundaciones: una propuesta metodológica», *CIRIEC*, vol. 57, pp. 117-149.
- HERNÁN GÓMEZ J., N. MARTÍN y V. MARTÍN (2006), «La relevancia del objetivo en la medida de la eficiencia. Un análisis para las ONGD españolas desde la teoría del comportamiento», *Boletín Económico de ICE*, vol. 2884, pp. 55-68.
- KNACK, S., y K. P. KEEFER (1997), «Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, pp. 1251-88.
- LARRÚ, J. M. (2000), «Análisis de los proyectos e ingresos de las ONGD de la CONGD-E en 1999», en *Directorio ONG 2000*, Madrid.
- MARCUELLO, C. (1999), «Análisis de la conducta y eficiencia de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo

- en España: estructura y evolución», *Información Comercial Española*, vol. 778, pp. 181-196.
- MARCUELLO, C. (2007), «Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas», *Ekonomiaz*, n.º 65, 2.º cuatrimestre, pp. 212-220.
- MARTÍNEZ, J. M., y A. ESPASA (1998), «Caracterización del PIB español a partir de modelos univariantes no lineales», *Revista Española de Economía*, vol. 15, n.º 3, pp. 325-354.
- MATSUNAGA, Y., y N. YAMALUCHI (2010), «What Determines the Size of the Nonprofit Sector?: A Cross-Country Analysis of Government Failure Sector Theory», *Voluntas* 21, n.º 2 (junio).
- ROCHE, C. (2004), *Evaluación de impacto para agencias de desarrollo. Aprendiendo a valorar el cambio*, Oxfam, Barcelona.
- SETEM (2009), *El comercio justo en España 2008: canales de importación y distribución*, Icaria, Barcelona.
- SOARES, C., J. BERBEL y A. ARZUBI (2001), «Análisis no paramétrico de eficiencia en las explotaciones lecheras de las Azores a partir de los datos RICA-A», en *IV Congreso nacional de economía agraria. Economía agraria y recursos naturales: nuevos enfoques y perspectivas*, Pamplona.
- VALOR, C., y M. DE LA CUESTA (2006), «Estructura y gestión financiera de las entidades sin ánimo de lucro. Especial atención a la financiación privada», *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 2, pp. 125-150.
- WADDOCK, S. A., y S. B. GRAVES (1997), «The Corporate Social Performance-Financial Performance Link», *Strategic Management Journal*, 18 (4), pp. 303-319.







## Índice de gráficos

Gráfico 1.1. Evolución de los fondos obtenidos por las ONGD	24
Gráfico 1.2. Evolución de los ingresos privados obtenidos por las ONGD. Millones de euros. España. 2004-2007	25
Gráfico 1.3. Evolución de los fondos públicos obtenidos por las ONGD. Millones de euros. España. 2003-2007	26
Gráfico 1.4. Dispersión en los fondos obtenidos por las ONGD	31
Gráfico 1.5. Evolución del PIB per cápita en España. 2003-2007	46
Gráfico 2.1. Eficiencia de las ONGD medianas	68
Gráfico 2.2. Relación entre el tamaño de las entidades y la eficiencia	72
Gráfico 3.1. Promedio de socios de las ONGD españolas por año	80
Gráfico 3.2. Promedio de ONGD españolas que pertenecen a coordinadoras/redes autonómicas por año	84
Gráfico 4.1. Evolución de los fondos obtenidos por las ONGD	93
Gráfico 4.2. Evolución de los ingresos privados obtenidos por las ONGD. Porcentaje sobre total. Aragón. 2005-2008	95
Gráfico 4.3. Distribución de los fondos obtenidos por las ONGD aragonesas. Porcentaje acumulado. Aragón. 2006	99

Gráfico 4.4. Evolución de los fondos públicos obtenidos por las ONGD. Millones de euros. Aragón. 2005-2008

105

## Índice de tablas

Tabla 1.1. Índices de concentración para las Ongd españolas	28
tabla 1.2. Distribución de los fondos obtenidos por las ONGD españolas. España. 2003 y 2007	34
Tabla 1.3. Datos básicos de las ONGD españolas según los fondos obtenidos. España, 2003 y 2007	37
Tabla 1.4. Variables utilizadas en el modelo explicativo	39
Tabla1.5. Variables significativas en la determinación de los fondos totales obtenidos por las ONGD españolas. Análisis de regresión. 2003-2007	40
Tabla 1.6. Variables significativas en la determinación de la recaudación que proviene de fondos públicos obtenidos por las ONGD españolas. Análisis de regresión. 2003-2007	41
Tabla 1.7. Variables significativas en la determinación de la recaudación proveniente de fondos privados obtenidos por las ONGD españolas. Análisis de regresión. 2003-2007	43
Tabla 1.8. Contraste de significatividad entre los fondos obtenidos por las ONGD y el PIB per cápita. España	48
Tabla 2.1. Modelos utilizados para el análisis envolvente de datos	64
Tabla 2.2. Ejemplo de tabla de contingencia	65
Tabla 2.3. Tamaño de las ONGD en relación con sus fondos	66
Tabla 2.4. Tamaño de las ONGD en relación con sus fondos	67

Tabla 2.5. Tabla de contingencia de la eficiencia de entidades de tamaño grande	69
Tabla 2.6. Tabla de contingencia de las unidades eficientes según <i>output</i> y tamaño	70
Tabla 2.7. Muestra de ONGD nacionales para el análisis envolvente de datos	74
Tabla 3.1. Acceso a la información de la muestra seleccionada	77
Tabla 3.2. Delegaciones ONGD españolas	78
Tabla 3.3. Evolución de número de socios	80
Tabla 3.4. Base social de las ONGD en España, 2005-2008	81
Tabla 3.5. Evolución de pertenencia a coordinadoras y redes	83
Tabla 3.6. Redes y plataformas a las que se encuentran adscritas las ONGD 2007-2008	85
Tabla 4.1. ONGD seleccionadas para el estudio en Aragón	92
Tabla 4.2. Matriz de correlaciones entre las variables del perfil de las ONGD aragonesas	97
Tabla 4.3. Datos básicos de las ONGD aragonesas, según los fondos obtenidos. Aragón 2006	101
Tabla 4.4. Matriz de correlaciones entre las partidas económicas de las ONGD aragonesas	107

## Índice de figuras

Figura 2.1. Eficiencia técnica adaptación de Knox Lovell	55
Figura 2.2. Adaptación de Coll y Blasco (2006)	56
Figura 2.3. Adaptación del esquema clásico a las ONGD	61







## Anexos

### Anexo 1. Organizaciones no gubernamentales para el desarrollo seleccionadas para el estudio

1. ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE	22. CRUZ ROJA ESPAÑOLA	47. MADRESELVA ONGD
2. ACCIÓN VERAPAZ	23. E CONOMISTAS SIN FRONTERAS ESF	48. MANOS UNIDAS
3. ACSUR LAS SEGOVIAS	24. ENTRE CULTURAS	49. MÉDICOS DEL MUNDO
4. ADRA	25. ENTRE PUEBLOS	50. MÉDICUSMUNDI
5. AIETI	26. FARMACÉUTICOS SIN FRONTERAS FSFE	51. MISIÓN AMÉRICA ONGD
6. ALBOÁN	27. FARMAMUNDI FM	52. MPDL
7. AMIGOS DE LA TIERRA ESPAÑA ADTE	28. FCEAR	53. MZC
8. AMIGOS DEL PUEBLO SAHARAUÍ AAPS	29. FEDERACIÓN SERSO	54. OCASHA CRISTIANOS CON EL SUR
9. AMREF FLYING DOCTORS	30. FERE CECA	55. OCSI
10. ANC	31. FIADELSON	56. OSPAAAL SOLIDARIDAD
11. ARQUITECTOS SIN FRONTERAS	32. FISC	57. PRODEIN
12. ASAMBLEA DE COOPERACIÓN POR LA PAZ	33. FRD-CC	58. PROPERÚ
13. ASOCIACIÓN MENSAJEROS DE LA PAZ	34. FUNDACIÓN ADSIS	59. PROSALLUS
14. ASOCIACIÓN POR LA PAZ Y EL DESARROLLO	35. FUNDACIÓN ANAR	60. PROYDE
15. AYUDA EN ACCIÓN	36. FUNDACIÓN H+D	61. PROYECTO CULTURA Y SOLIDARIDAD-PCYS
16. CARITAS ESPAÑOLA	37. FUNDACIÓN IPADE	62. PROYECTO SOLIDARIO
17. CESAL	38. FUNDACIÓN PAZ Y SOLIDARIDAD	63. PUEBLOS HERMANOS
18. CIC	39. FUNDESO	64. SETEM
19. CIDEAL	40. INGENIERÍA SIN FRONTERAS ISF	65. SOLIDARIDAD EDUCACIÓN Y DESARROLLO
20. CODESPA	41. INTERED	66. SOLIDARIDAD INTERNACIONAL
21. COOPERACCIO	42. INTERMÓN OXFAM	67. SOLIDARIOS PARA EL DESARROLLO
	43. ISCOD	68. UNICEF
	44. IUVE	69. VETERINARIOS SIN FRONTERAS
	45. JTM	
	46. JUAN CIUDAD ONGD	

## Anexo 2. Variables e indicadores de eficiencia social en la captación de fondos de las ONGD. Modelo basado en el código de conducta de la CONGD-E

<i>Principio/valor del código</i>	<i>Variable primer nivel</i>	<i>Variable segundo nivel</i>	<i>Indicador para el instrumento</i>
1.1. Concepto y características de las ONGD	Apoyo económico mediante donaciones o cuotas	Heterogeneidad de las fuentes de financiación	N.º de socios que pagan cuotas por año Cuantía de las cuotas de socios por año
5. Poseer respaldo y presencia social	Capacidad de movilizar trabajo voluntario	Incorporación de nuevos voluntarios	N.º de voluntarios por año (2005 - 2007) Lectores anuales de materiales publicados según número de boletines y memorias impresas. Visitas anuales a sus páginas web
	Contacto con otras organizaciones locales	Pertenencia a otras estructuras y niveles intermedios	Pertenencia a la coordinadora autonómica Pertenencia a redes u otras coordinadoras afines según ámbito o sector. Manifiestos y declaraciones firmados en el ámbito municipal o provincial
6. Tener independencia	Autonomía respecto a la financiación pública.		Variación anual de la relación financiación pública-privada.
	Exposición pública de la vinculación de los miembros frente a partidos políticos		N.º de militantes de partidos políticos en los patronatos o actos fundacionales de las asociaciones Locales y sedes propias. Exposición de criterios para la elección de las contrapartes
7. Poseer recursos, tanto humanos como económicos, que provienen de la solidaridad	Donaciones		Cuantía de las donaciones privadas por año
	Tiempo y formación del voluntariado		N.º de horas anuales de voluntariado
8. Actuar con mecanismos transparentes y participativos de elección o nombramiento de sus cargos	Transparencia y participación en la organización		Convocatorias públicas de asambleas para elegir junta directiva. Información pública sobre la composición del patronato
	Igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres		Paridad de género en los patronatos y juntas directivas
9. Ser transparentes en su política			N.º memorias anuales disponibles en Internet Actualización de la memoria del año anterior en Internet

<i>Principio/valor del código</i>	<i>Variable primer nivel</i>	<i>Variable segundo nivel</i>	<i>Indicador para el instrumento</i>
1.2. Conceptos básicos...  Prioridad a 1. La igualdad de género, 2. el respeto al medio ambiente y 3. La promoción de los derechos humanos	Promoción de la igualdad de género		N.º de programas y proyectos en los que contemplan la igualdad
	Respeto al medio ambiente	Promueven la conservación del entorno natural y el uso sostenible de los recursos	Reciclaje al interior de la entidad Uso eficiente de recursos naturales: separación de basuras, evitan el vertido de aceites...
	promoción de los derechos humanos		
2.4. Investigación y reflexión			proyectos de investigación publicaciones cursos de formación, seminarios y talleres, participación en conferencias internacionales
3.4. Relación con donantes privados			¿Respetan siempre la voluntad de donantes en lo que se refiere al destino final de sus fondos?
			¿Definen con precisión lo que entienden por socios y/o colaboradores?
4.1. Transparencia y gestión	Publicación anual de memoria con información sobre sus actividades, programas, recursos y órganos de gobierno		N.º de memorias disponibles en la Web
4.2. Recursos económicos			Adjunta la memoria económica que anualmente se realiza y dan conocimiento de los datos económicos a sus socios y donantes y a las contrapartes con las que trabajen.
			Las ONGD con ingresos superiores a 300 000 €, lleva a cabo auditorías económicas externas anuales de la organización, que estarán a disposición de todo aquel que las solicite
			Hace pública la distribución de sus gastos, especificando las cantidades destinadas
4.3. Recursos humanos			¿Hacen públicos los datos referidos al número total de personas (remuneradas y no remuneradas) al servicio de la ONGD?
5. Pautas comunicativas, publicidad y uso de imágenes	Son rigurosos en todos los trabajos de comunicación		Los datos sobre la realidad del Sur vienen acompañados de la fecha y la fuente que los suministra
	Promover la consulta a las organizaciones del Sur respecto de los mensajes a transmitir sobre su realidad		¿Consulta a las organizaciones del Sur respecto de los mensajes a transmitir sobre su realidad?

### Anexo 3. Estrategias de captación de fondos privados frente a fondos públicos

Para continuar con la descripción de los fondos captados por las ONGD, vamos a centrarnos en la relación de los fondos privados con respecto a los públicos. Como se sabe, existe un principio en el Código de Conducta de la CONGD-E que sostiene que mientras exista mayor participación de fondos privados, así como una gran diversidad de estos, se puede garantizar en mayor medida la independencia de las organizaciones.

**Tabla A 3.1**

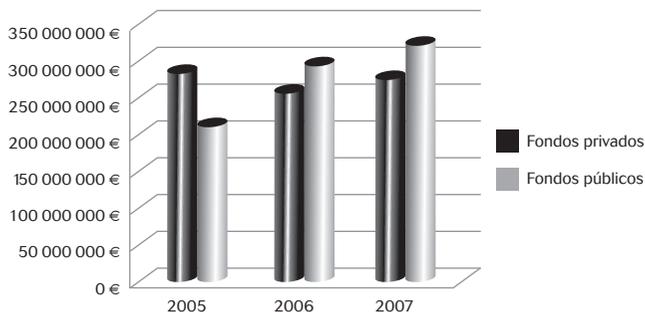
#### FONDOS PRIVADOS FRENTE A FONDOS PÚBLICOS

Año	Fondos privados	Fondos públicos	Total	% Fondos privados	% Fondos públicos
2005	284 825 084 €	213 543 505 €	498 368 589 €	57,15%	42,85%
2006	259 491 255 €	295 810 526 €	555 301 781 €	46,73%	64,43%
2007	278 811 145 €	323 816 473 €	602 627 618 €	46,27%	53,73%

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico A 3.1**

#### RELACIÓN ENTRE FONDOS PRIVADOS Y FONDOS PÚBLICOS



Fuente: Elaboración propia.

Si aceptamos la premisa antes mencionada, podemos afirmar que, en 2005, las organizaciones tuvieron más independencia. Desde 2006, la participación de los fondos públicos es mayor que la de los fondos privados.

### *Organizaciones que reciben fondos privados por origen de estos*

En el cuadro a continuación se describe el porcentaje de las organizaciones que reciben fondos privados provenientes de apoyos periódicos, por apadrinamiento, por apoyos puntuales, fondos de empresas y fundaciones, ventas de productos y otros fondos privados. Para la elaboración de este cuadro no se toma en cuenta la cantidad de fondos recibidos, sino solamente el número de organizaciones que cuentan con ellos.

**Tabla A 3.2**

#### ACCESO A FONDOS PRIVADOS

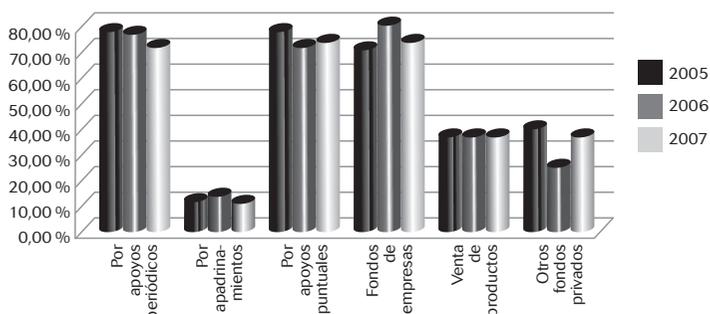
Año	Por apoyos periódicos	Por apadrinamientos	Por apoyos puntuales	Fondos de empresas fundaciones	Venta de productos	Otros fondos privados	% total de organizaciones que recibe fondos privados
2005	78,26 %	13,04 %	78,26 %	71,01 %	37,68 %	40,58 %	94,20 %
2006	77,00 %	14,50 %	72,00 %	80,00 %	38,00 %	26,00 %	91,00 %
2007	72,46 %	11,59 %	73,91 %	73,91 %	37,68 %	37,68 %	91,30 %

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla anterior y visualiza en el gráfico a continuación, el 2005 el 94,20% de las organizaciones tiene financiación privada; el 2006 recibe financiación privada el 92,75%; y el 2007 disminuye al 90,63%. En los tres años de estudio, el comportamiento es parecido, se puede observar que prima el número de organizaciones que se financia con fondos periódicos o pagos periódicos, así como puntuales y el proveniente de empresas y fundaciones.

**Gráfico A 3.2**

**ACCESO A LOS FONDOS PRIVADOS DE LAS ONGD**



Fuente: Elaboración propia.

*Ingresos totales por fuentes de financiación privadas*

A continuación, se presentan los ingresos totales por fuente de financiación privada, para los tres años. Para ayudar a su visualización y análisis se han incluido estos datos en forma gráfica también.

**Tabla A 3.3**

**MONTO RECIBIDO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN (€)**

Año	Por apoyos periódicos	Por apadrinamientos	Por apoyos puntuales	Fondos empresas fundac.	Venta productos	Otros fondos privados	Total
2005	54 857 898	36 463 560	134 601 848	22 060 388	21 844 284	15 284 739	284 825 084
2006	54 170 426	38 347 283	110 053 685	34 744 178	24 116 660	15 149 023	259 491 255
2007	68 965 828	38 128 613	103 747 202	30 136 803	25 581 870	12 250 829	278 811 145

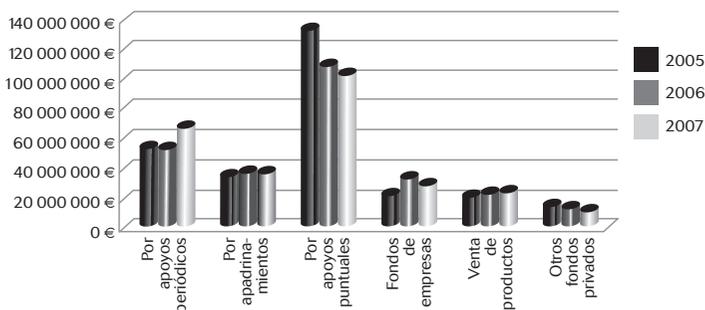
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, los fondos del sector privado provienen principalmente de los apoyos puntuales. Se puede decir que las personas son más sensibles a colaborar frente a acciones o situaciones de emergencia o cuando hay claridad en la finalidad o destino de los

fondos recaudados. Por otro lado, si unimos los fondos provenientes de apoyos periódicos con los por apadrinamiento, ambos reflejan un compromiso más permanente con la organización y con la causa; vemos que estos son significativos y con una tendencia al alza, lo que se puede interpretar como un incremento en el respaldo social.

**Gráfico A 3.3**

**INGRESOS POR FUENTE DE FINANCIACIÓN PRIVADA**



Fuente: Elaboración propia.

*Fondos privados promedio por organización de fuente de financiación privada*

Teniendo en cuenta que las organizaciones han ido variando en el acceso a los diferentes fondos, a continuación se analiza el monto promedio de las organizaciones que accede a cada una de las fuentes de financiamiento privada.

Es importante tener en cuenta que la tabla 3.4 hace referencia a montos promedio entre las organizaciones que acceden a los diversos tipos de fondos. En este caso nos encontramos en una situación donde el rango de los valores es muy amplio. Solo por citar un ejemplo, si bien es cierto que en todos los años, como promedio y proveniente de la financiación privada, cada organización recibe un poco más de cuatro millones de euros, el rango es amplio, y varía desde los 6000 euros hasta los 52 221 665 €. (Estos datos corresponden a 2006, el comportamiento de los 3 años es bastante parecido).

**Tabla A 3.4**

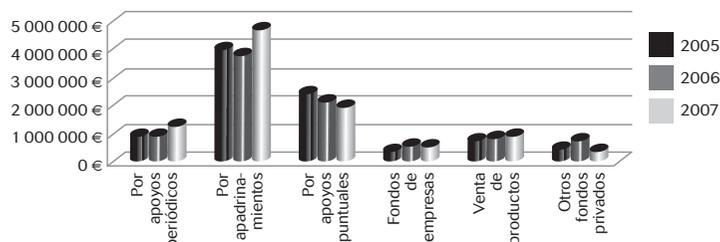
FONDOS PRIVADOS PROMEDIO POR ORGANIZACIÓN  
POR FUENTE DE FINANCIACIÓN (€)

Año	Por apoyos periódicos	Por apadrinamientos	Por apoyos puntuales	Fondos de empresas fundac.	Venta de productos	Otros fondos privados	Total
2005	1 015 887	4 051 507	2 492 627	450 212	840 165	545 884	4 381 924
2006	1 022 084	3 834 728	2 201 074	631 712	927 564	841 612	4 185 342
2007	1 379 317	4 766 077	2 034 259	590 918	983 918	471 186	4 425 574

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico A 3.4**

INGRESOS PROMEDIO POR ORGANIZACIÓN DE FUENTE  
DE FINANCIACIÓN PRIVADA



Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, los montos promedio recibidos por organización decrecen en 2006 y se incrementa en 2007, siendo este último año el más alto de los tres. Se puede destacar la participación de los fondos periódicos, apadrinamiento y apoyos puntuales. Son menos significativos los fondos que provienen de las empresas y la venta de productos.

### *Acceso de las organizaciones a fondos públicos*

En el cuadro que viene a continuación se muestra el porcentaje de organizaciones que accede a fondos públicos. A partir de estos datos

se puede asegurar que existen organizaciones que se financian tan solo de fondos privados.

**Tabla A 3.5**

**ACCESO DE LAS ORGANIZACIONES A FONDOS PÚBLICOS**

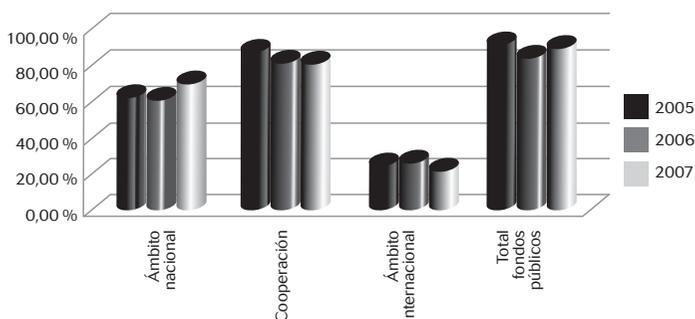
Año	Ámbito nacional	Cooperación descentralizada	Ámbito internacional	Total fondos públicos
2005	65,22%	89,86%	27,54%	94,20%
2006	64,00%	84,00%	29,00%	87,00%
2007	72,46%	84,06%	24,64%	91,30%

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la obtención de fondos públicos, destaca la alta participación de la cooperación descentralizada durante el periodo analizado y la reducida obtención de recursos internacionales. De otro lado, la variación interanual de los tres tipos de fuente pública no reporta una tendencia que permita sugerir de forma clara un aumento o disminución progresiva.

**Gráfico A 3.5**

**ACCESO A LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICA**



Fuente: Elaboración propia.

### *Ingresos totales de fuentes de financiación públicas*

En la siguiente tabla se muestra la procedencia del total de fondos públicos. Se puede notar un considerable incremento del 39 % en 2006 y un menor pero significativo incremento del 9 % en 2007.

**Tabla A 3.6**

#### DISTRIBUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA

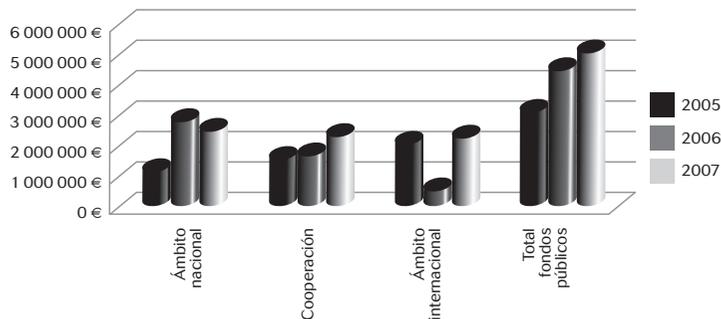
Año	Ámbito nacional	Cooperación descentralizada	Ámbito internacional	Total fondos públicos
2005	61 581 687 €	110 620 389 €	41 341 429 €	213 543 505 €
2006	191 028 425 €	121 857 043 €	48 802 385 €	295 810 526 €
2007	135 013 205 €	146 692 404 €	42 110 864 €	323 816 473 €

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica que sigue se puede apreciar que el incremento del financiamiento público está sustentado principalmente en las fuentes de financiamiento de ámbito nacional. Sin embargo, para 2007 esta fuente de financiación disminuye, así como también, pero en menor proporción, la proveniente del ámbito internacional.

**Gráfico A 3.6**

#### INGRESOS TOTALES DE FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Fuente: Elaboración propia.

### *Fondos promedio por fuente de financiación pública*

Vamos a analizar también el promedio de fondos recibidos por organización, por lo que solo se toma en cuenta que hayan podido acceder a cada uno de los tipos de fuente. Con respecto al promedio recibido por organización, en 2006 se incrementa un poco más del 40%; y en 2007, un 11%.

Es decir, para 2005, como promedio, cada organización recibió fondos públicos por un valor de 3 825 285 euros; para el 2006 este valor se incrementó hasta 4 622 039; y en 2007 el monto ascendió a 5 139 944 euros. En el gráfico siguiente se puede observar principalmente el acusado crecimiento del 2006.

**Tabla A 3.7**

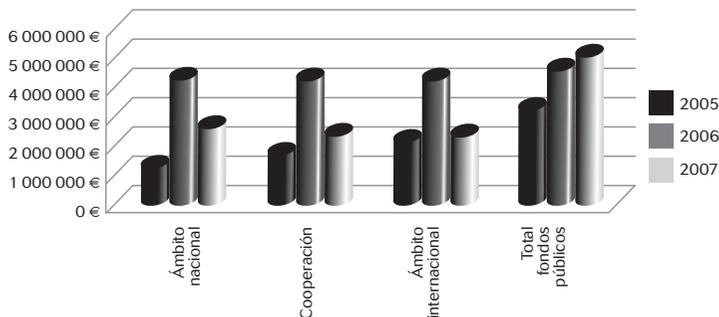
INGRESOS PROMEDIO DE FONDOS PÚBLICOS POR ORGANIZACIÓN

Año	Ámbito nacional	Cooperación descentralizada	Ámbito internacional	Total fondos públicos
2005	1 368 482 €	1 784 200 €	2 175 865 €	3 285 285 €
2006	4 341 555 €	2 100 983 €	2 440 119 €	4 622 039 €
2007	2 700 264 €	2 529 179 €	2 477 110 €	5 139 944 €

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico A 3.7**

INGRESO PROMEDIO POR ORGANIZACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la financiación pública, se puede resaltar que, en conjunto, el promedio asignado por organización se ha ido incrementando a lo largo de estos tres años. En 2006 se observa un incremento notable en el promedio por organización. Esto debido a que, por un lado, se incrementaron los ingresos provenientes de la financiación pública, y, por el otro, a que en este año disminuyó el número de organizaciones que tuvo acceso a la financiación pública, por lo que «la tarta un poco más grande fue repartida entre menos comensales».





## Índice

Agradecimientos	9
Introducción	11
1. Evolución de los fondos recibidos por las ONGD en España	21
1.2. Caracterización de los fondos recibidos por las ONGD españolas	22
1.3. Distribución de los fondos entre las ONGD españolas	27
1.4. Perfil de las ONGD españolas según su financiación	35
1.5. Captación de fondos y entorno económico de las ONGD españolas	46
1.6. Conclusiones	49
2. Eficiencia económica y social: modelos de captación de fondos de las ONGD	53
2.1. Metodología del análisis envolvente de datos (DEA) como aproximación a la medición de la eficiencia económica	54
2.1.1. Concepto de eficiencia económica	54
2.1.2. Una aproximación al concepto de eficiencia social	56
2.1.3. Análisis envolvente de datos	59
2.1.4. Modelos utilizados	61
2.2. Aplicación empírica del DEA	63
2.2.1. Eficiencia de las distintas unidades en función del tamaño	65
2.2.2. Comparativa en función de la tipología de los fondos aportados	69

2.2.3. Conclusiones del análisis envolvente de datos	71
2.2.4. Puntualizaciones sobre la muestra	73
3. Resultados de las mediciones sobre la eficiencia de las ONGD españolas	75
3.1. Metodología del estudio	76
3.2. Resultados de análisis de los datos a nivel nacional	77
3.2.1. Análisis de la implantación territorial	77
3.2.2. Evolución de la base social	79
3.2.3. Pertenencia a redes y coordinadoras	82
3.2.3.1. Pertenencia a coordinadoras/redes provinciales y autonómicas	84
3.2.3.2. Coordinadoras/redes estatales e internacionales	85
3.2.4. Transparencia y rendición de cuentas: información a socios y donantes	86
3.3. Conclusiones	87
4. Resultados de las mediciones sobre la eficiencia de las ONGD en Aragón	89
4.1. Datos del estudio	91
4.2. Caracterización de los fondos recibidos por las ONGD aragonesas	94
4.3. Perfil de la ONGD aragonesa	98
4.4. Matriz de correlaciones	103
4.5. Conclusiones	108
5. Conclusiones generales	111
6. Bibliografía	117
Índice de gráficos	121
Índice de tablas	122
Índice de figuras	123
Anexos	125
Anexo 1. Organizaciones no gubernamentales para el desarrollo seleccionadas para el estudio	125

Anexo 2. Variables e indicadores de eficiencia social en la captación de fondos de las ONGD. Modelo basado en el código de conducta de la CONGD-E	126
Anexo 3. Estrategias de captación de fondos privados frente a fondos públicos	128
Organizaciones que reciben fondos privados por origen de estos	129
Ingresos totales por fuentes de financiación privadas	130
Fondos privados promedio por organización de fuente de financiación privada	131
Acceso de las organizaciones a fondos públicos	133
Ingresos totales de fuentes de financiación públicas	134
Fondos promedio por fuente de financiación pública	135





*Este libro se terminó de imprimir  
el 27 de febrero de 2012  
en el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Zaragoza*



