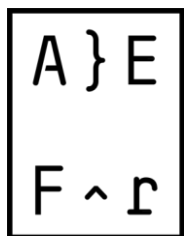


Asociación
Española de
Fundraising

PROPUESTAS DE LA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE FUNDRAISING
PARA EL IMPULSO DE LA
FILANTROPÍA Y EL MECENAZGO
EN EL MARCO DE LA
RECONSTRUCCIÓN SOCIAL Y
ECONÓMICA DE ESPAÑA

Junio 2020



Asociación
Española de
Fundraising

SOBRE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE *FUNDRAISING*

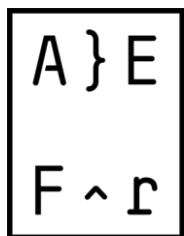
La Asociación Española de *Fundraising* (en adelante AEFr) tiene por objeto **fomentar el desarrollo de la filantropía y la captación de fondos privados en España**, así como la difusión de las buenas prácticas de marketing y comunicación, aplicadas a la gestión y la recaudación de fondos para causas solidarias; a través de algunas actividades principales, tales como:

- **Contribuir a la profesionalización en la labor de Captación de Fondos** por parte de la Entidades No Lucrativas (ENL) españolas.
- **Formar, informar y asesorar a las ENL y a los profesionales** en las técnicas de captación de fondos existentes.
- **Desarrollar estándares de calidad y criterios éticos en la práctica de la captación de fondos**, para asegurar la confianza de los donantes en el sector no lucrativo.
- **Promover la investigación, el intercambio y la evaluación de experiencias** entre los profesionales de las distintas organizaciones.
- **Defender institucionalmente los intereses de entidades y profesionales dedicados al *fundraising***, promoviendo iniciativas de ámbito político, económico o social que favorezcan la representatividad, sostenibilidad, transparencia y conocimiento del sector.

La Asociación representa los intereses de toda clase de instituciones que defienden causas de interés público y general (cooperación, infancia, medio ambiente, derechos humanos, cultura, educación, investigación, salud, I+D, etc.), para la financiación de cuyas actividades, programas y servicios desarrolla estrategias de captación de fondos privados entre ciudadanía e instituciones privadas.

La suma agregada de la base social de las entidades asociadas a la AEFr asciende al 80 % de los socios y donantes que hay en España, quienes colaboran recurrentemente con las más de 130 asociaciones miembros de la AEFr.

Entre nuestros asociados se encuentran **Entidades No Lucrativas** como *Cruz Roja, Cáritas, Oxfam Intermón, Acción contra el Hambre, Fundación Colección Thyssen, Médicos Sin Fronteras, Unicef, ACNUR, Fundación Secretariado Gitano, Fundación Pere Tarrés, Amnistia Internacional, Fundació Sant Joan de Deu, Fundación Balia, Fundación Josep Carreras, Fundació Institut de Recerca Vall d' Hebrón, DOWN España, Greenpeace o Fundación Tomillo*, entre otras.



Asociación
Española de
Fundraising

Además de empresas proveedoras de servicios de fundraising u otros servicios de asesoría jurídica o de comunicación y profesionales autónomos expertos en captación de fondos.

INTRODUCCIÓN

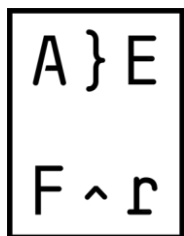
La situación excepcional que se ha vivido con la crisis sanitaria del coronavirus ha demostrado que España es una sociedad solidaria. Iniciativas vinculadas con la salud, la cooperación humanitaria, la lucha contra la desigualdad, infancia, atención a mayores o cultura, vuelven a demostrar que las ENL siguen en primera línea para ayudar a la sociedad y su papel está siendo primordial para hacer frente a los retos económicos y sociales que se plantean.

La pandemia llega a un sector atomizado, formado principalmente por entidades con presupuestos por debajo del millón de euros, de ámbito local y provincial y que atienden y trabajan con una amplia variedad de colectivos, centradas en la población más vulnerable como infancia o juventud y personas en riesgo de exclusión social y con discapacidad, en áreas como la inserción social, la educación y el empleo como grandes áreas de trabajo. En este contexto también actúa un 10% de entidades muy grandes (presupuestos por encima de los 25 millones de euros, más de 500 empleados y más de 1.500 voluntarios).

Si bien la crisis tampoco ha dejado indiferente al sector ya que el 70% de las organizaciones sin ánimo de lucro en España prevé que sus ingresos se reduzcan tras la crisis originada por el coronavirus, según el estudio "Impacto COVID-19 en Entidades No Lucrativas", elaborado por la Asociación Española de Fundraising junto a la Fundación Deloitte y Fundación Lealtad. Una situación que pone en peligro la sostenibilidad de las entidades del tercer sector y el plan de actuación de muchas entidades no lucrativas frente a las consecuencias de la pandemia.

La captación de fondos privados o el *fundraising*, sin embargo, es y seguirá siendo una fuente de financiación complementaria y alternativa que permitirá a las organizaciones del Tercer Sector ser sostenibles en el tiempo. Según este mismo estudio, un 72% de las entidades encuestadas cuenta con un fondo de reserva para afrontar los próximos meses, si bien, esta financiación está siempre condicionada por la situación socioeconómica de cada momento y por ello es necesario que existan medidas de estímulo e impulso de la filantropía.

A lo largo de los últimos años y meses se han producido medidas de estímulo hacia la actividad que aparecen reflejadas en distintas normas como la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos



Asociación
Española de
Fundraising

fiscales al mecenazgo, el Real Decreto 17/2020 por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social del COVID-2019, así como, los beneficios al mecenazgo aplicados en las distintas normas presupuestarias, sin embargo, existe una enorme dispersión normativa sobre la filantropía en España, que impide reconocer su valor e importancia. Por ello, ahora más que nunca, es necesario desarrollar una normativa específica que no solo se adapte a las necesidades del sector y facilite e impulse la filantropía en España, sino que también establezca claramente las reglas de aplicación por parte de las autoridades competentes con el fin de poder promoverla e impulsarla, pues entendemos que en España se precisa una legislación uniforme que incentive y estimule la inversión privada (tanto de particulares como de empresas) en actividades de interés público en todos los ámbitos.

DATOS SOBRE LA RELEVANCIA DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS EN ESPAÑA

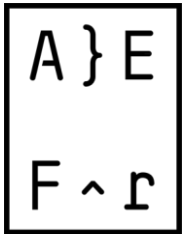
En el empeño de crear una sociedad española más filantrópica gracias al desarrollo de un *fundraising* ético y profesional basado en buenas prácticas, así como contribuir al éxito del sector de la captación de fondos mediante su profesionalización, la AEFr desarrolla constantemente líneas de investigación que permiten dar a conocer la importancia de la captación de fondos privados en España.

En 2018 presentamos dos estudios, uno titulado *El fundraising como herramienta de responsabilidad y compromiso social. Situación legal en la Unión Europea. Estado de la cuestión en España y propuestas de reforma*, y otro sobre *Estudio del Perfil del Donante 2018*. Ambos analizan la situación económica y legal del *fundraising* comparada con otros países de la Unión Europea y la evolución del perfil del donante español, dimensiones y causas de la donación en España.

Gracias al Estudio del Perfil del Donante en España de 2018, sabemos que el 55% de la población española (21.832.559 ciudadanos) ha colaborado económicamente en alguna ocasión con alguna entidad no lucrativa y el 36% (14.290.403 ciudadanos) afirma haberlo hecho en los últimos 12 meses.

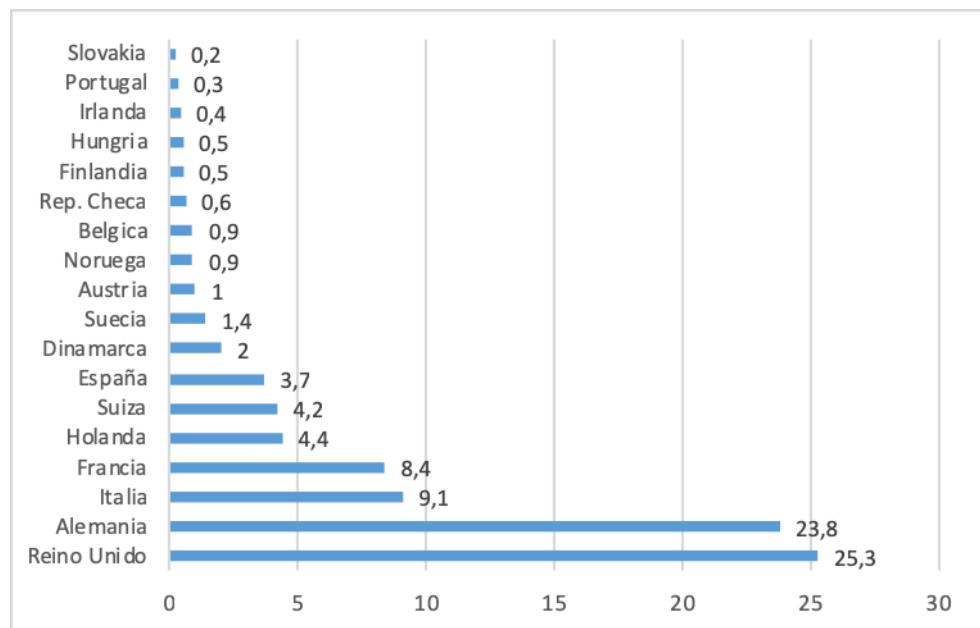
A través de otra de las investigaciones realizadas desde la AEFr, el estudio de la *Realidad del Socio 2019*, tenemos constancia que los socios españoles aportan una media anual de 138€ a las causas de interés general, además la mayoría de los socios donantes colaboran con más de una organización al año, lo que demuestra que las donaciones de los ciudadanos superan los 200 euros al año.

Por otra parte, en el informe sobre el estado del sector del fundraising en España y Europa desvela que España se encuentra lejos de los países de la UE con mayor número de donaciones, como Reino Unido, Alemania, Italia y Francia. Según el estudio, que



Asociación
Española de
Fundraising

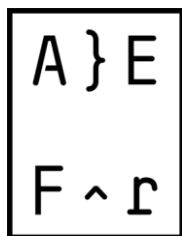
analiza datos europeos del año 2017, los países con mayor volumen de donaciones fueron Reino Unido, Alemania, Italia, Francia, Holanda y España, que con 3.700 millones se encuentra en séptimo lugar, a la cola de los principales países europeos, que con menor tamaño duplican o cuadruplican el volumen de donaciones respecto a España:



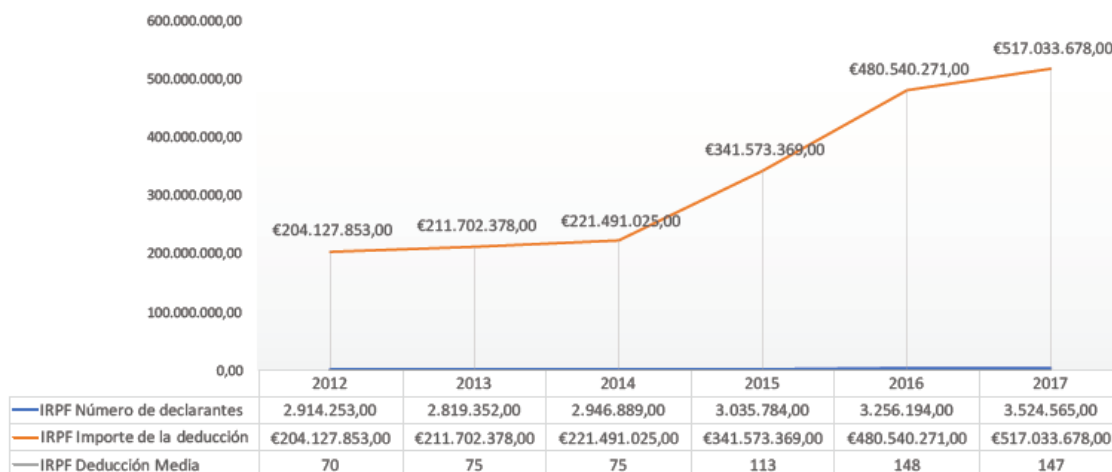
Donaciones de algunos países de Europa, MM Euros, 2017

Fuente: *European Fundraising Association* (2017)

El estudio también destaca que la reforma fiscal del 2015 en la que se aumentaron las desgravaciones fiscales del IRPF por donativos para actividades de interés general acabó potenciando, en general, la colaboración de las personas físicas en 2016. Según datos de Hacienda, las deducciones aumentaron entre los años 2015 y 2017 más de un 37% debido a la reforma fiscal de 2015. Cada español, se dedujo de la cuota tributaria del IRPF por donaciones y otras aportaciones una cantidad media equivalente a 10,1€ de 2016, valor un 38% superior al de 2015, que fue de 7,3€, y un 113% superior al de 2014, cuando cada español se dedujo de la cuota del IRPF 4,7€ euros por donativos y otras aportaciones.



Asociación
Española de
Fundraising



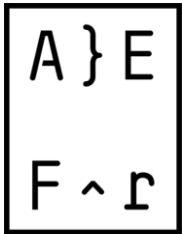
Fuente: Agencia Tributaria

Deducciones por Donativos para actividades de interés general, IRPF e IS. 2012-2017 (euros corrientes)
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEAT, www.aeat.es

La evolución corrobora la importancia de los incentivos fiscales para promover las donaciones. A esto incentivos fiscales hay que unir el papel del *fundraising*, que en los últimos años ha incrementado las acciones para fomentar la colaboración privada con las **Entidades No Lucrativas (ENL)**. Sin embargo, el *fundraising* sigue siendo un **gran desconocido por la Administraciones, instituciones públicas y privadas, los medios de comunicación y la ciudadanía** en general, pues hasta ahora en el marco jurídico español, por ejemplo, no se ha llegado a integrar la actividad de *fundraising* como un medio ordinario para facilitar la labor de las instituciones del Tercer Sector y promover la solidaridad de carácter privado de los ciudadanos y empresas.

IMPACTO DE LAS CRISIS SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DEL TERCER SECTOR

Los contextos de crisis sociales y económicas han demostrado tener un **impacto negativo en la financiación pública y privada en actividades de interés general en todos los sectores**, por este motivo es necesario animar a la sociedad civil (ciudadanía y empresariado) a que incremente su compromiso en las actividades de interés general con donaciones de carácter privado en materia de políticas públicas y política fiscal por parte del Estado. Aunque, desde la AEFr somos conscientes de que la colaboración privada con ENL nunca debe sustituir la obligación pública del desarrollo y apoyo a las políticas sociales, el desarrollo de la financiación privada en ENL permite complementar las fuentes de financiación de las organizaciones del tercer sector para mejorar sus proyectos sociales.



Asociación
Española de
Fundraising

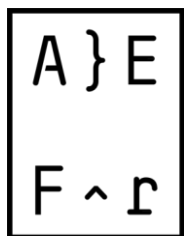
En algunos sectores, como los de cooperación, cultural, salud o educación universitaria, los recortes tras la crisis del 2008 fueron drásticos. Estas reducciones vinieron de todas las administraciones del Estado: central, autonómicas, provinciales y locales. Esta situación está todavía en proceso de recuperación, y se ha visto además gravemente impactada ahora por la crisis COVID-19.

En este sentido las ENL luchan cada día con la dificultad de conseguir nuevos socios y donantes para conseguir mantener sus actividades y programas y, de esta forma, compensar la caída de la financiación pública.

En los últimos meses, en los entornos empresariales y políticos y en otros espacios de pensamiento y debate sobre la realidad económica y social españolas, han resonado de forma recurrente conceptos tales como “alianzas público-privadas”, en pro de las actividades de interés público o general. Más allá del debate en torno al papel de la sociedad civil y las alianzas público-privadas, entendemos que hacen falta instrumentos de políticas públicas y una legislación que incentive y estimule la inversión privada (tanto de particulares como de empresas) en actividades de interés público en todos los ámbitos.

En el sector no lucrativo vivimos un punto de inflexión: nos encontramos en un momento en que incluso las administraciones públicas -vía fundaciones públicas, vía administraciones locales, etc. – tratan de buscar mecenazgo y patrocinios en el sector privado de forma activa para financiar actividades regulares. Durante la crisis sanitaria COVID-19 hemos visto como tanto de la Administración General del Estado (Ministerio de Hacienda) como desde las Comunidades Autónomas como Madrid se han habilitado plataformas para la recaudación de fondos privados ante la presión enorme para intentar compensar las pérdidas de financiación pública vía ingresos privados, **lo que demuestra que el impulso de la filantropía juega un importante papel no solo para la ciudadanía sino para el Estado en general.**

Sabemos que en muchos países donde el *fundraising* o las actividades de captación de fondos están muy arraigados, como es el ejemplo más conocido de Reino Unido, existe una normativa sobre la actividad que permite promoverla y ordenarla para su correcto desarrollo. En cambio, **en España no creemos conveniente que la normativa del *fundraising* se aisle o se autonomic en relación con toda la regulación del Tercer Sector y sus actividades, lo acertado es que sea en el contexto de una reforma general de las Leyes del Mecenazgo donde se ubique la definición y el papel del *fundraising*, y se mejoren los incentivos hacia la actividad para lograr promover la solidaridad de los ciudadanos y las empresas en todos los ámbitos.**



Asociación
Española de
Fundraising

Tras la crisis todos los sectores afectados por la caída de la financiación pública (cooperación, servicios sociales, educación, universidades, cultura I+D+i, etc.) necesitan un nuevo marco legal/fiscal y políticas públicas que promuevan y faciliten la filantropía, el mecenazgo y el patrocinio. Para asegurar la sostenibilidad económica de las entidades no lucrativas de nuestro país a largo plazo, es **tan importante promover el incremento de los incentivos fiscales como la definición de políticas públicas que promuevan una cultura de la filantropía y el compromiso ciudadano con el bien común**. De esta forma se conseguirá un mayor impacto de las mismas.

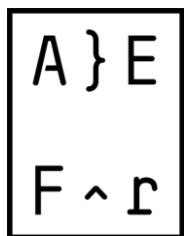
Por todo ello, a continuación, exponemos una serie de propuestas encaminadas a incentivar y estimular la inversión privada (tanto de particulares como de empresas) en actividades de interés público en todos los ámbitos, y esperamos que los decisores políticos contemplen de cara a la Reconstrucción Económica y Social.

NORMALIZACIÓN DEL SECTOR DEL *FUNDRAISING*: PROPUESTAS DE IMPULSO DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS EN LA FUTURA LEY DE MECENAZGO

En aras de la seguridad jurídica, así como para mejorar y potenciar sus indudables beneficios para el desarrollo del Tercer Sector, debería existir **una normativa específica del *fundraising*, adaptando tanto el nivel y naturaleza de la misma (legal, reglamentario, etc.), así como su grado de desarrollo y su vinculación con el resto del Ordenamiento Jurídico a las circunstancias propias de cada país, a su modelo legislativo y las necesidades y situación de las ENL que desarrollan su actividad dentro del territorio de cada jurisdicción**.

En cualquier caso, parece conveniente y necesario proponer que la normativa del *fundraising* se **vincule al régimen general que regula la actividad de las ENL y las finalidades del Tercer Sector, para evitar la disociación entre un elemento instrumental, como es el *fundraising*, y la finalidad fundamental de las instituciones a las que sirve: las ENL**. De esta manera, no cabe esperar una regulación tanto de las entidades como de las relaciones de la sociedad con el Tercer Sector, que podemos definir de manera amplia en la futura ley de "mecenazgo", sin que se plantee en el seno de esta el papel del *fundraising* como herramienta fundamental, tanto para la financiación de las ENL para modernizar las mismas, como para aumentar su difusión social e implicar a nuevos sujetos (en particular, Pymes) en el círculo de los *stakeholders* de este Tercer Sector.

En este sentido, consideramos que se debería expresamente **regular el *fundraising* en la futura ley de mecenazgo como un sistema estándar, legalmente reconocido, de**



Asociación
Española de
Fundraising

financiar las actividades de interés general, así como regular expresamente que su utilización por parte de las ENL y de los donantes particulares o empresariales.

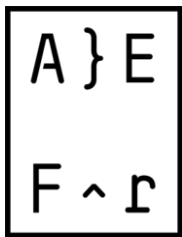
Como definición de *fundraising* proponemos “***aquellas las actividades profesionales que buscan lograr recursos financieros privados a favor de las entidades no lucrativas y sus fines no lucrativos, acudiendo, en general, a variados métodos combinados de marketing, publicidad, técnicas comerciales, relaciones públicas y al uso intensivo de los canales y herramientas digitales; de manera que donantes privados proporcionen tales recursos y se relacionen e identifiquen con los objetivos, misión y valores del Tercer Sector***”. En consecuencia:

- a. No tendrá consideración de *fundraising* cuando la financiación captada por las entidades no lucrativas sea exclusivamente a través de fondos públicos.
- b. Estarán sujetas a lo previsto las actividades de financiación que ejerzan la actividad prevista en territorio nacional.
- c. Las actividades de *fundraising* deberán:
 - i. **Estar dirigidos a personas físicas o jurídicas de forma profesional** con el objeto de obtener una contribución dineraria privada para las actividades de interés general.
 - ii. **Realizarse por entidades no lucrativas, profesionales o empresas especializadas**, que solicitan las colaboraciones económicas en nombre de dicha entidad.
 - iii. **Destinar los recursos que se pretende captar a la financiación de programas y proyectos propios y/o a la gestión de la propia organización.**

PROPUESTAS DE MEJORA EN EL TRATAMIENTO FISCAL DE LAS DONACIONES

Aparte de la normalización del término *fundraising*, asimismo consideramos imprescindible establecer una regulación flexible donde los beneficios fiscales permita promover las donaciones, tal y como se ha demostrado en las anteriores reformas fiscales elevando el porcentaje de deducción de las donaciones realizadas.

Lejos de considerar los incentivos al mecenazgo como una merma de los recursos públicos, debe reconocerse que el coste de las donaciones está destinado a sostener y asegurar las actividades de interés general desarrolladas por el sector



Asociación
Española de
Fundraising

privado no lucrativo. Actividades que, en otro caso, tendrían que ser atendidas por el sector público, o no serían atendidas y dejarían de contribuir al bienestar social.

Además, la concesión de beneficios fiscales a las personas y entidades que colaboran con las organizaciones sin ánimo de lucro, mediante la realización de **donaciones o aportaciones sin ningún tipo de contraprestación, tiene por finalidad el fomento de las actividades de interés general** desarrolladas por aquellas, así como el fomento de la participación social en dichas actividades asegurando la sostenibilidad de las entidades. Es por ello que proponemos:

Incentivos fiscales por la donación de personas físicas: deducción de la cuota del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

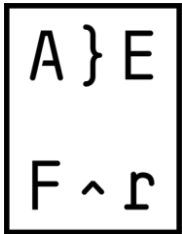
- a. **Deducir de la cuota íntegra el 80% de la base de la deducción. La base de la deducción no podrá exceder del 50% de la base liquidable del periodo impositivo.** Las cantidades que excedan de este límite se podrán aplicar en los periodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.
- b. Incrementar deducción a los primeros 200 euros donados.
- c. **La equiparación del sujeto benefactor entre persona jurídica y física** visión que compartimos por el efecto positivo ejemplificador que podría tener en el desarrollo de la filantropía (grandes donaciones) de particulares.

Exposición de motivos

Tras la reciente aprobación del Real Decreto 17/2020 a través de la modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo se fija para personas físicas el 80% de la base de la deducción de los primeros 150 euros y la base de la deducción no podrá exceder del 10% de la base liquidable del periodo impositivo.

El efectos de los beneficios de las deducciones por donaciones quedan ampliamente demostrados en España durante la última gran reforma de la Ley del IRPF (Ley 26/2014, de 27 de noviembre) que introdujo un incremento muy fuerte de las cuantías de la deducción por donativos en el impuesto del IRPF, produciendo un crecimiento del 37,4% entre 2015 y 2016 de las deducciones por donaciones. Sin duda, esta reforma fiscal acabó potenciando, en general, la colaboración económica de las personas físicas y la fidelidad.

En el caso de las donaciones de personas físicas la donación media por persona es de 138 euros al año, sin embargo, los ciudadanos donan a más de una organización lo que



Asociación
Española de
Fundraising

significa que las donaciones superan los 200 euros anuales, es por ello que proponemos ampliar la base de la deducción a los primeros 200 euros donados. Por otro lado, consideramos importante armonizar los impuestos de “las personas que estén dispuestas a hacer grandes donativos y que éstas no pierdan los excesos, y lo puedan trasladar a otros años como sucede en el caso de las donaciones de las empresas. En el caso de las personas jurídicas, estas pueden trasladar los excesos a lo largo de 10 años.

Incentivos fiscales para Personas Jurídicas: deducción de la cuota del Impuesto sobre Sociedades.

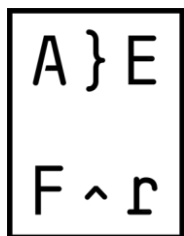
- a. **Deducir de la cuota íntegra el 50% de la base de la deducción.** La base de la deducción no podrá exceder del 15% de la base imponible del período impositivo. Las cantidades que excedan de este límite se podrán aplicar en los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.
- b. **Incrementar las deducciones a un 60% para PYMES que fomenten la colaboración empresarial con ENL.**

Exposición de motivos

Actualmente la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo fija para personas jurídicas con carácter general el 35% de deducción con un límite de la base de deducción imponible de un 10%. Por otro lado, los programas de mecenazgo que contempla la Ley de Presupuestos ya te pueden llegar a dar una deducción fiscal de un 40/45% y creemos que ese 5% añadido sería un reconocimiento de la importancia de la solidaridad”.

La existencia de un elenco de incentivos fiscales en favor de las donaciones y aportaciones gratuitas dirigidas a PYME en países como Francia ha demostrado un fuerte impulso hacia actividades filantrópicas. Entre 2010 y 2015, por ejemplo, el número de empresas donantes de menos de 100 empleados se multiplicó por dos hasta ocupar parte del espacio antes muy concentrado en las grandes empresas..

En España el sector de las PYMES todavía tiene mucho camino por recorrer en lo que se refiere a la donación de fondos, ya que el 99,8% de las empresas (con facturación por debajo de los 1,2M euros) apenas aportó un 11% de las donaciones a ENL. En España el 99,8% de las empresas son PYMES según la Confederación de Pequeñas y Medianas Empresas (CEPYME) por lo que creemos que debería haber un incentivo fiscal específico pensado para este colectivo.



Asociación
Española de
Fundraising

Impuesto de valor añadido (IVA): deducción para donaciones en especie ante situaciones de emergencia

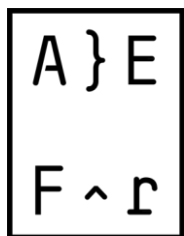
Las crisis del COVID-19 ha desatado las donaciones en especie de equipamiento médico, respiradores y mascarillas, medicamentos, alimentos, etc. Es por ello, que creemos importante incentivar o premiar las donaciones en especie ante situaciones de emergencia aplicando un cero de gravamen del IVA o un IVA reducido.

Exposición de motivos

El Derecho de la UE vigente dispone de instrumentos excepcionales para ayudar a las víctimas de catástrofes, que pueden servir para afrontar la crisis sanitaria sin precedentes causada por el coronavirus. La legislación aduanera de la UE (Reglamento (CE) n.º 1186/2009 del Consejo) prevé la posibilidad de conceder franquicias aduaneras «en beneficio de las víctimas de catástrofes». Puede aplicarse a las importaciones realizadas por organizaciones estatales o por organizaciones filantrópicas o de beneficencia. Para conceder la franquicia se requiere una decisión de la Comisión, previa petición de los Estados miembros interesados. Del mismo modo, la legislación de la UE sobre el IVA (Directiva 2009/132/CE del Consejo) recoge disposiciones similares sobre la exención del IVA sobre la importación final de determinadas mercancías. El 20 de marzo de 2020, ante la crisis del Coronavirus la Comisión Europea invitó a todos los Estados miembros, así como al Reino Unido, a que presentaran una solicitud de suspensión de los derechos de aduana y del IVA sobre la importación de equipos de protección y otros equipos médicos originarios de tercer. Todos los Estados miembros y el Reino Unido así lo han hecho.

PROPUESTA PARA PARA PROMOVER LAS DONACIONES EN ESPECIE, LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PRO-BONO O GRATUITAS Y CONVENIOS DE COLABORACIÓN

A pesar de que la Subdirección General de Tributos ha resuelto de forma vinculante en los últimos años sucesivas consultas de organizaciones no lucrativas de todo tipo (cultural, social, etc.) relacionadas con las donaciones en especie (excedentes industriales, bienes muebles, publicidad en medios de comunicación en virtud de acuerdos con grupos de medios etc.), o prestaciones de servicios (consultorías pro-bono, asesoramientos,...), sigue habiendo gran confusión y dudas en el tratamiento fiscal y el instrumento jurídico que media este tipo de colaboraciones no dinerarias.



Asociación
Española de
Fundraising

Actualmente la ley 49/2002 de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo no contempla las donaciones de servicios. En España solamente están admitidas en Navarra en la ley 8/2014 o en otros países, donde las donaciones y las ayudas otorgadas en los convenios de colaboración podrán ser dinerarias, en especie o en forma de prestaciones de servicios a título gratuito.

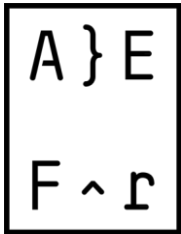
Proponemos un **reconocimiento claro (reforma artículo 17 de la 49/2002) entre los bienes y derechos que puedan ser objeto de la donación con derecho a deducción, el de las donaciones en especie o la prestación de servicios pro-bono o gratuitas.** Sugerimos que, para la base de la deducción, en el caso de los donativos o donaciones de servicios se considere el precio ofertado al público de los mismos y en los donativos o donaciones de bienes o servicios, el valor normal de mercado de los mismos.

Por otro lado, consideramos necesaria una reforma del instrumento que actualmente, y aplicando la 49/2002, media en la mayoría de los acuerdos de colaboración entre las empresas y las entidades no lucrativas. **La Ley debería explicitar de forma más clara la necesidad de ofrecer contrapartidas o beneficios de imagen y de reconocimiento a los donantes** (sean empresas o particulares) por su colaboración/mecenazgo. El donante (persona jurídica y, en el futuro con la aprobación del nuevo anteproyecto de Ley, persona física) debe poder comunicar y difundir sin finalidades comerciales la realización de las donaciones y aportaciones. La difusión de la participación de los colaboradores (personas jurídicas o físicas en el futuro), en el marco de los convenios de colaboración, no deberían constituir una prestación de servicios. La difusión debe poder ser realizada indistintamente por el colaborador o por las entidades beneficiarias del mecenazgo de forma individual o conjunta, y también equiparar los incentivos de las donaciones puras y simples con las colaboraciones a través de un convenio de colaboración empresarial. Por ejemplo, en materia de contratación pública, es necesario que los poderes públicos incentiven aquellas empresas más activamente responsables.

PROPUESTAS DE SENSIBILIZACIÓN DE LA SOLIDARIDAD DESDE EDAD TEMPRANA

Impulsar una cultura de solidaridad desde edades tempranas permita poner en valor la solidaridad ciudadana. Con mayor solidaridad podemos asegurar mayor sostenimiento del sistema. Y el *fundraising*, es sin duda, una herramienta fundamental que permite promover la solidaridad ciudadana desde edad temprana hasta edad adulta.

Esto no es posible sin el apoyo de los decisores políticos que promuevan la cultura solidaria a través de políticas públicas. En el informe global sobre el [estado de la](#)



Asociación
Española de
Fundraising

[filantropía de la OECD del 2018](#) se subrayan la necesidad de fortalecer el entorno legal e institucional, con el fin de apoyar las organizaciones filantrópicas.

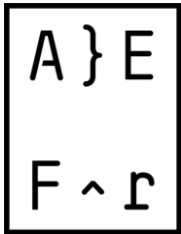
Las culturas generosas traen innumerables beneficios. Existe una relación muy estrecha entre la generosidad y felicidad, que evidencia la existencia de posibles fuerzas causales en ambas direcciones. El [informe sobre la Felicidad 2019](#), elaborado por la Red de Soluciones de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (*United Nations Sustainable Development Solutions Network*), a través de una encuesta anual sobre el estado de la felicidad mundial, que clasifica a 156 países según lo felices que se sienten sus ciudadanos, y sitúa a España en el puesto 30, por lo que todavía tenemos un largo camino por recorrer en lo que se refiere a la sensibilización sobre la generosidad.

Por lo tanto, es importante desarrollar políticas públicas de incentivos en mecenazgo o *fundraising* como, promover desde los colegios una cultura solidaria o a través del desarrollo de campañas institucionales para promover las donaciones, ya que esto significa que el Estado “apuesta” por la promoción de una cultura generosa y la defensa de un desarrollo social sostenible.

OTRAS PROPUESTAS RELEVANTES PARA PROMOVER LA FILANTROPÍA Y MECENAZGO Y DE INTERÉS PARA EL TERCER SECTOR

Ampliación de los sujetos benefactores para que puedan ser patrocinadores en convenios de colaboración empresarial en actividades de fundraising. Proponemos una ampliación de los sujetos benefactores con el objeto de asimilar el tratamiento que reciben las personas físicas y jurídicas. En concreto, permitir que las personas físicas no profesionales (sin rendimientos por actividades económicas) puedan ser patrocinadores en los convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general actualmente regulados en el artículo 25: “Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general”. En aras a potenciar y mejorar los aspectos relacionados con la transparencia y la rendición de cuentas consideramos que es necesario modificar el punto 9 del artículo 3 de la 49/2002 con un redactado más completo y desarrollado.

Racionalizar los eventos de excepcional interés público. En los últimos 20 años los acontecimientos de excepcional interés aprobados vía disposiciones transitorias y adicionales en los Presupuestos Generales del Estado han generado un efecto de atracción de la inversión publicitaria y el patrocinio de las grandes marcas/empresas españolas, compitiendo con la capacidad que tiene la propia Ley 49/2002 de promover/atraer inversión en forma de mecenazgo empresarial para las causas sociales, culturales, etc... Las empresas con fuerte inversión publicitaria se decantan



Asociación
Española de
Fundraising

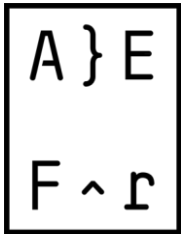
por esta opción y esto produce un efecto totalmente negativo sobre la capacidad de atraer inversión por parte de las ONG, de las principales instituciones culturales (consorcios público-privados), fundaciones de investigación, de salud, de servicios sociales, etc. por el efecto de competencia desleal que representa el retorno fiscal vía acontecimientos de excepcional interés versus Mecenazgo. Dada la situación actual, sería interesante incluir uno excepcional relacionado con la crisis por el COVID-19.

Posibilidad de repercutir el IVA soportado para ENL. El IVA es un impuesto neutro para las empresas, pues soportan una cantidad, repercuten otra y luego saldan cuentas con hacienda para q el impacto sea neutro. Las ENL no repercuten IVA a los donantes, por lo que se ven penalizadas y el IVA se acaba convirtiendo en extra-coste del 21% en todo el gasto de *fundraising* o captación de fondos que desarrollan, reduciendo el retorno de las acciones y reduciendo la aportación que desde *fundraising* se hace a la misión social. El IVA agregado para todas las ONG es mucho dinero que impide que se dedique a las distintas acciones de interés general.

Ley de Mecenazgo inclusiva en cuanto a sectores y política de Estado. El fomento del mecenazgo es una política pública que tiene que venir de Presidencia del Gobierno porque es 100% transversal a todos los ministerios. A efectos de la Ley, las entidades beneficiarias del mecenazgo tienen que perseguir el interés general en ámbitos muy diversos, más allá del sector cultural (cooperación al desarrollo, derechos humanos, salud, inserción socio-laboral de personas en riesgo de exclusión, promoción del voluntariado y de la acción social, fomento de la investigación y el desarrollo, educación, universidades, defensa del medio ambiente, etc.), por lo que **creemos indispensable no hacer diferencias entre sectores, ya que el *fundraising* es una actividad transversal.** Desde la AEFr creemos conveniente que no solamente sea el Ministerio Cultura quién impulse la reforma de esta ley. La **nueva ley tiene que abarcar todos los ámbitos:** social, cooperación al desarrollo, humanitario, cultural, educativo, científico, innovación e investigación, deportivo, medioambiental, etc.

Consenso político amplio para asegurar la estabilidad de la Ley de Mecenazgo. Independientemente de quién gobierne, y consenso con los actores implicados (Asociación Española de *Fundraising*, Asociación Española de Fundaciones, Plataforma del Tercer Sector y otras plataformas culturales y educativas, abogados expertos en el tema, etc.).

Consejo del Mecenazgo con la participación de todos los sectores involucrados en el mecenazgo. Desde la AEFr creemos positiva la creación de esta estructura, siempre que tenga clara su dependencia de las instancias más altas del Estado y con un sentido claro de apoyo a todos los sectores de interés general.



Asociación
Española de
Fundraising

Endowment (Fondos indisponibles o Fondos Patrimoniales no dotacionales)

Proponemos que con la reforma de la Ley 49/2002, se estudie la posibilidad de **introducir en el ordenamiento español una figura similar a la del *endowment***, como “fondo que se nutre de aportaciones de personas físicas o jurídicas para una finalidad específica” (por ejemplo: un fondo de becas para la educación superior, una producción cultural...). Además, consideramos que, en aras a potenciar de forma práctica las alianzas público-privadas, este tipo de figuras pudieran incorporar capital del sector público. Un *endowment* es una donación de dinero o propiedad a una organización sin fines de lucro, que utiliza los rendimientos financieros resultantes para realizar la misión de interés general. La mayoría de las donaciones están diseñadas para mantener intacto el monto del capital a perpetuidad. Estos activos proporcionan a una institución una fuente permanente de recursos financieros. Se establecen condiciones como que, cada año, parte del valor generado por el fondo se utiliza para apoyar líneas-proyectos. El resto se reinvierte para reforzar el fondo y aumentar su capacidad para generar recursos futuros. Un fondo así proporciona, a perpetuidad, la ayuda necesaria para un propósito concreto.