



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

Análisis de las ESFL mediante indicadores propios. El caso de la Fundación Cruzcampo y Acción Contra el Hambre.

Trabajo Fin de Grado presentado por Alba Rubio Guerra, siendo el tutor del mismo el profesor José Antonio Donoso Anés.

Vº. Bº. del Tutor/a/es/as:

Alumno/a:

D. José Antonio Donoso Anés.

D. Alba Rubio Guerra.

Sevilla. Mayo de 2016.



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2015-2016]**

TÍTULO:

ANÁLISIS DE LAS ESFL MEDIANTE INDICADORES PROPIOS. EL CASO DE LA FUNDACIÓN CRUZCAMPO Y ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE.

AUTOR:

ALBA RUBIO GUERRA

TUTOR:

DR. D. JOSE ANTONIO DONOSO ANÉS

DEPARTAMENTO:

CONTABILIDAD Y ECONOMÍA FINANCIERA

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD

RESUMEN:

La creciente importancia de las denominadas Entidades Sin Fines Lucrativos (ESFL) en los países desarrollados, y en España en concreto, lleva al Tercer Sector a posicionarse como un factor relevante en la economía nacional. Todo ello ha llevado a la aparición de una normativa contable específica para las ESFL, culminando en 2013 con la aprobación del nuevo Plan General Contable de Entidades Sin Fines Lucrativos (PGCESFL). La priorización del bienestar social de los ciudadanos por encima de la obtención de beneficios, lleva a que tanto los indicadores como sus resultados para el análisis financiero no sean útiles para conocer la evolución, situación actual y viabilidad de estas entidades. Para mostrar estas peculiaridades llevamos a cabo un análisis a través de indicadores propios de las fundaciones Cruzcampo y Acción Contra el Hambre, que evalúen su eficiencia, viabilidad económica y grado de cumplimiento de los fines fundacionales, para en definitiva, conocer la situación real en la que se encuentran.

PALABRAS CLAVE:

Entidades Sin Fines Lucrativos; Indicadores de análisis; Información financiera; Análisis económico y financiero.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	- 1 -
CAPÍTULO 1: TERCER SECTOR Y LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS ..	- 3 -
1.1. INTRODUCCIÓN.....	- 3 -
1.2. CONCEPTOS RELACIONADOS.....	- 3 -
1.2.1. Tercer Sector.....	- 3 -
1.2.2. Economía Social.....	- 4 -
1.3. ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS.....	- 5 -
1.3.1. Definición y características.....	- 5 -
1.3.2. Clasificación de las ESFL.....	- 5 -
1.4. EL SECTOR EN NÚMEROS.....	- 8 -
1.4.1. Distribución y antigüedad de las entidades.....	- 8 -
1.4.2. Ámbito de actuación de las entidades del TSAS.....	- 9 -
1.4.3. Personas que se benefician de las actividades de entidades.....	- 10 -
1.4.4. Financiación de las entidades del TSAS.....	- 10 -
CAPÍTULO 2: NORMATIVA E INFORMACIÓN CONTABLE.....	- 13 -
2.1. INTRODUCCIÓN.....	- 13 -
2.2. NORMATIVA APLICABLE A LAS ESFL.....	- 13 -
2.2.1. Normativa civil.....	- 13 -
2.2.2. Normativa fiscal.....	- 14 -
2.2.3. Normativa contable.....	- 14 -
2.3. OBLIGACIONES CONTABLES DE LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO.....	- 15 -
2.3.1. Obligaciones de las Asociaciones.....	- 15 -
2.3.2. Obligaciones de las fundaciones.....	- 16 -
2.4. INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS ESFL.....	- 17 -
2.5. PGC ADAPTADO A LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS.....	- 18 -
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS. INDICADORES.....	- 21 -
3.1. INTRODUCCIÓN.....	- 21 -
3.2. NECESIDAD DEL USO DE INDICADORES.....	- 21 -
3.3. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.....	- 22 -
3.4. FINALIDAD Y OBJETIVOS.....	- 23 -
3.5. ASPECTOS QUE DEFINEN PARA CADA INDICADOR.....	- 23 -
3.6. TIPOS DE INDICADORES PARA LAS ESFL.....	- 24 -

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE LA FUNDACIÓN CRUZCAMPO.....	- 25 -
4.1. INTRODUCCIÓN.....	- 25 -
4.2. BREVE HISTORIA.....	- 25 -
4.3. ACTIVIDAD.....	- 25 -
4.4. ANÁLISIS ESTRUCTURAL. ESTUDIO FINANCIERO Y DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA.....	- 26 -
4.4.1. Análisis estructural.....	- 26 -
4.4.2. Equilibrio financiero y Capacidad económica.....	- 27 -
4.5. ANÁLISIS MEDIANTE INDICADORES PROPIOS.....	- 27 -
4.5.1. Indicadores globales.....	- 27 -
4.5.2. Indicadores de gestión.....	- 28 -
4.5.3. Indicadores de transparencia.....	- 29 -
4.5.4. Indicadores de estructura.....	- 30 -
4.5.5. Indicadores de proyectos.....	- 31 -
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS DE LA FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE....	- 33 -
5.1. BREVE HISTORIA.....	- 33 -
5.2. ANÁLISIS ESTRUCTURAL. ESTUDIO FINANCIERO Y DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA.....	- 33 -
5.2.1. Análisis estructural.....	- 34 -
5.2.2. Equilibrio financiero.....	- 35 -
5.2.3. Estudio financiero a corto plazo (Liquidez).....	- 36 -
5.2.4. Estudio financiero a largo plazo (Solvencia).....	- 36 -
5.2.5. Estudio de la capacidad económica.....	- 37 -
5.3. ANÁLISIS MEDIANTE INDICADORES PROPIOS.....	- 38 -
5.3.1. Indicadores globales.....	- 38 -
5.3.2. Indicadores de gestión.....	- 40 -
5.3.3. Indicadores de transparencia.....	- 42 -
5.3.4. Indicadores de estructura.....	- 43 -
5.3.5. Indicadores de proyectos.....	- 45 -
5.3.6. Indicadores de RSC.....	- 47 -
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....	- 49 -
6.1. CONCLUSIONES RELATIVAS A LA FUNDACIÓN CRUZCAMPO.....	- 49 -
6.2. CONCLUSIONES RELATIVAS A LA FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE.....	- 49 -
6.3. CONCLUSIÓN FINAL.....	- 50 -
BIOGRAFÍA.....	- 51 -
ANEXOS.....	- 53 -

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas se ha producido un incremento de las denominadas Entidades Sin Fines Lucrativos (ESFL) debido al elevado nivel de desarrollo económico y social de nuestro país y al establecimiento de una base jurídico-normativa estable. El derecho de fundación y la necesidad de que las entidades privadas se hicieran cargo de actividades que hasta entonces eran de prestación exclusiva del Sector Público fueron factores claves para que el Sector No Lucrativo, también denominado “Tercer Sector”, comenzara a ser una parte muy importante de la economía de los países del mundo desarrollado (Rodríguez, 2005). La crisis del año 2008 trajo consigo un aumento de las necesidades sociales de una gran parte de la población española y, por otro lado, las entidades experimentaron una importante disminución de sus recursos. Todo ello ha desembocado en que en ésta última década las ESAL hayan tenido que reinventarse. (González Quintana, Cañadas Molina, & Ruiz Muñoz, 2011).

El Tercer Sector estaría compuesto por las ESFL y se encontraría entre el sector público y el privado (Salamon y Anheier, 1996). En los últimos años de crisis en los que el estado de bienestar ha visto tambalear sus cimientos, ha aumentado el protagonismo de este nuevo sector, convirtiéndose en un pilar fundamental del bienestar social de los ciudadanos (Martínez Franco & Guzmán Raja, 2014).

Las ESFL comenzaron a surgir a finales del S.XX en países desarrollados para satisfacer las necesidades sociales que no eran capaces de cubrir las Administraciones Públicas, ya fuera por falta de capacidad para atender a la demanda o por la necesidad de mejora en la eficiencia de los servicios prestados (Aliaga (2009). Sin embargo, a pesar de ser una fuente indispensable para lograr el bienestar social, no se han extendido a los países más necesitados (Rodríguez, 2005). Esto se debe a que como apunta Álvarez (1989), *las entidades no lucrativas son, en el sistema capitalista, consecuencia del progreso económico y avance tecnológico ya que resulta difícil pensar que en entornos poco desarrollados en los que los ciudadanos no tienen cubiertas sus necesidades básicas, vayan a emprender acciones solidarias hacia otros colectivos.*

La importancia que supone el tercer sector no sólo a nivel social, sino también en la economía de nuestro país, llevó a la necesidad de una regulación fiscal y de establecer una normativa contable adecuada a dichas entidades que mostrasen la imagen fiel de su patrimonio. Con la reforma contable del año 2007, la Asociación Española de Fundaciones solicitó al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) que se iniciaran los procesos de reforma y elaboración de una adaptación del nuevo Plan General de Contabilidad (NPGC). En 2013 se culminaron los procesos de reforma con la aprobación del nuevo Plan General Contable de Entidades Sin Fines Lucrativos (PGCESFL) (Rúa Alonso de Corrales, 2011).

El objetivo de este trabajo es ahondar en el estudio del análisis de las ESFL mediante el uso de indicadores propios, utilizando como caso el análisis de la Fundación Cruzcampo y de la Fundación Acción Contra el Hambre. Con el análisis pretendemos interpretar los estados financieros a través de dos tipos de indicadores, financieros y propios, con la finalidad de poder mostrar de forma adecuada la realidad financiera y de eficiencia de actividad de la fundación.

Las razones que me llevaron a profundizar en el tema son las siguientes:

- El elevado grado de vinculación con las competencias del título.
- Seguir formándome en el ámbito de la contabilidad, centrándome en una materia no tratada en el contenido curricular del grado y con aspectos normativos particulares.

- En particular, en cuanto a su normativa, destacar la aprobación del Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre, en el que se aprueban las normas de adaptación del PGCESFL y el modelo de plan de actuación de dichas entidades. Y la aprobación de las resoluciones el 26 de marzo del 2013 de la presidenta del ICAC del PGCESFL.

Respecto a la metodología del trabajo, la mayor parte de la información que nos ha permitido realizarlo la hemos obtenido a través de fuentes secundarias, es decir, aquellas que han sido publicadas por otros autores en libros, artículos, páginas web y fuentes semejantes que podemos encontrar en la bibliografía del trabajo. Para el análisis de la Fundación Cruzcampo, ya que hace poco ha experimentado grandes cambios que veremos más adelante, también he utilizado fuentes primarias, entrevistando a la directora financiera de la fundación y obteniendo información todavía no publicada.

Para la consecución del objetivo establecido hemos dividido el trabajo en 6 capítulos:

En el primer capítulo “Tercer sector y las entidades sin fines lucrativos” tratamos de introducir al lector en el entorno del Sector No Lucrativo, comenzando con su surgimiento y terminado con su actualidad y su volumen; y definiendo conceptos como ESFL, Economía Social y Economía Solidaria.

En el capítulo 2, “Normativa Contable”, hablamos de los principios que rigen la elaboración de la información financiera de las ESFL, de sus obligaciones contables y del Plan General de Contabilidad adaptado a las ESFL.

El capítulo 3 “Análisis de las Entidades Sin Fines Lucrativos. Indicadores” nos habla de la necesidad del uso de indicadores propios para las ESFL, de su finalidad y características, y de los tipos de indicadores que vamos a utilizar en el análisis de las fundaciones en el capítulo 4 y 5.

En los capítulos 4 y 5, “Análisis de la Fundación Cruzcampo” y “Análisis de la Fundación Acción Contra el Hambre” respectivamente, realizamos en un primer lugar, un análisis típico de cualquier entidad lucrativa con indicadores y ratios financieros, y en segundo lugar un análisis a través de indicadores propios para conocer la realidad de la evolución de las fundaciones.

En el último capítulo “Conclusiones” expondremos las conclusiones de los análisis realizados y finalmente explicaremos las recomendaciones para ambas fundaciones.

CAPÍTULO 1

TERCER SECTOR Y LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1.1. INTRODUCCIÓN.

Dentro de las grandes preocupaciones del mundo moderno se encuentra la crítica situación social de los países del tercer mundo o emergentes y de los países denominados del “cuarto mundo” por su estado de marginalidad y precariedad absoluta, distinguiéndolos así de los países en vías de desarrollo. Este hecho se ha convertido en objeto de análisis en las últimas décadas provocado por la imposibilidad que encuentran estos países para alcanzar el deseado desarrollo (Grosso Rincón, 2013).

Ante la situación planteada, en los países desarrollados comenzaron a surgir a finales del S.XX una serie de organizaciones que aunque con diferentes denominaciones confluyen en un denominador común: la búsqueda del bienestar social y la mejora en la calidad de vida de aquellas personas que se encuentran en estado de desprotección, marginación o pobreza.

En la última década estas organizaciones se han tenido que reinventar como consecuencia de la crisis del año 2008, no encontrándose únicamente en el ojo del huracán los países subdesarrollados sino también, los propios países desarrollados que han visto como han aumentado las necesidades sociales de los ciudadanos a la par que estas organizaciones han sufrido una disminución de sus recursos. Todo ello ha incrementado el protagonismo del nuevo sector al que pertenecen estas organizaciones, que a partir de ahora denominaremos como “Tercer Sector” (González Quintana et al., 2011).

Este contexto nos genera interés por conocer qué representan las organizaciones que forman el Tercer Sector, qué es lo que se entiende como Economía Social, y cuál va a ser su papel en la economía del país.

1.2. CONCEPTOS RELACIONADOS.

1.2.1. Tercer Sector.

El origen del Tercer Sector lo encontramos remontándonos varios siglos atrás. Desde la antigüedad hasta el S.XIX, las organizaciones religiosas habían sido las encargadas de proveer servicios sociales básicamente asistenciales, sanitarios y educativos, creando un verdadero monopolio. Todo ello desaparece tras la desamortización que trajo consigo el liberalismo en el S.XIX, pasando a ser el nuevo proveedor de dichos servicios el Estado, encargado de imponer la igualdad de derechos y de la educación, y de proporcionar los servicios sociales y sanitarios necesarios. En este contexto nació lo que hoy llamamos “estado del bienestar” que pasó a ser el encargado de estos servicios. Al tiempo comenzó a ser insostenible debido a la sobrecarga que se le había asignado. Ante la insuficiencia de servicios que daba el Estado al pueblo, comenzaron a surgir organizaciones que complementasen o mejorasen la eficiencia, formando así el Tercer Sector. (Socias, Horrach y otros, 2013).

La definición del Tercer Sector ha traído consigo desde su denominación una cierta incertidumbre y ambigüedad.

Para obtener una definición más clara podemos ayudarnos de Chaves y Monzón (2002) que consideran incluidas en el Tercer Sector *“Las organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse los mismos bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización”*.

Por lo cual el sistema económico quedaría formado simultáneamente por los siguientes actores:

- El estado: formado por entidades públicas.
- El mercado: formado por entidades privadas lucrativas.
- El tercer sector: formado por las entidades privadas no lucrativas.

1.2.2. Economía Social.

Como la mayoría de los elementos económicos, la economía social no siempre tiene unanimidad en torno a su concepto, en este caso fundamentalmente debido a que es una noción muy vinculada al elemento cultural.

Monzón (2004) nos define la Economía Social como *“el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto por cada uno de ellos. También incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privado, no controladas por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad”*.

Desde el punto de vista legislativo, la Ley 5/2011, 29 de marzo, de Economía Social, nos informa de las entidades que la forman. El artículo 5 nos dice: *“ forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas”*. Todas ellas deben estar sujetas a los principios del artículo 4 que son: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, aplicación de los resultados obtenidos principalmente en función del trabajo aportado, promoción de la solidaridad e independencia de los poderes públicos (Socias, Horrach y otros, 2013).

1.2.2.1. Economía Solidaria.

Los términos “economía social” y “economía solidaria” comúnmente van asociados, algunas veces se utilizan como sinónimos pero otras veces no actúan como tal.

La economía social engloba a la economía solidaria, es decir, el término es más amplio que la economía solidaria, entendiendo por “solidario” aquellas actuaciones que intentan paliar o resolver la injusta distribución de los recursos a nivel mundial. Aquí, es donde aparecen las ONGs, que forman parte de la economía social, denominada sin fines de lucro y que a la vez son el corazón de la economía solidaria. En los últimos años han aparecido las denominadas “empresas de la economía solidaria” que a diferencia de las ONGs, sí interactúan con el mercado pero con componentes solidarios muy marcados (Socias, Horrach y otros, 2013).

1.3. ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS.

1.3.1. Definición y características.

Las Entidades Sin Fines Lucrativos (ESFL), llamadas también Entidades No Lucrativas (ENL) o Entidades Sin Animo de Lucro (ESAL), son entidades que a diferencia de las lucrativas no tienen como objetivo el beneficio económico, sino el interés general. Es decir, prestan servicios sociales sin contraprestación monetaria equivalente al precio de mercado (Barea, 2000).

Como características de las ESFL encontraríamos las siguientes (Aliaga, J., 2009):

- No esperan obtener beneficio.
- No tienen títulos valores de su patrimonio con los que se pueda comercializar (no existen participaciones de propietarios que puedan transferirse)
- Los ingresos no están destinados a repartir dividendos sino a una reinversión.
- Se financian principalmente de subvenciones o donaciones (financiación sin contrapartida)

Las ESFL pueden formar parte tanto del sector privado como del sector público, destacando que salvo las sociedades estatales y las empresas públicas, el resto del sector público, que es el más importante, son ESFL. Una observación importante ya que afecta a la contabilidad de dichas entidades (Socias, Horrach y otros, 2013).

En el sector privado estas entidades aparecen con el objetivo de ofrecer unos productos o servicios que no cubren los organismos públicos o que los hacen de forma ineficiente (Aliaga, J., 2009).

La aportación de las ESFL a la economía de nuestro país, es de difícil cuantificación debido a que los servicios que ofrecen quedan fuera de la Contabilidad Nacional, no obstante, no cabe duda de que en los países desarrollados suponen una aportación importante a la economía, y sobre todo muy importante a nivel social (Socias, Horrach y otros, 2013).

1.3.2. Clasificación de las ESFL.

Las ESFL se pueden clasificar de diversas formas dependiendo del criterio elegido. Podríamos clasificarlas en función de quién está ofreciendo los servicios no lucrativos, de hacia quién se orientan sus servicios, de los servicios prestados, de la actividad realizado,... entre múltiples opciones (Soldevila, 2012).

En nuestro caso hemos optado (Figura 1.1) entre aquellas entidades que pertenezcan al sector público (Entidades Públicas Sin Ánimo de Lucro) de aquellas que pertenezcan al sector privado (Entidades Privadas Sin Fines de Lucro (EPSFL)); éstas a su vez según el criterio de intencionalidad de obtener el beneficio social.

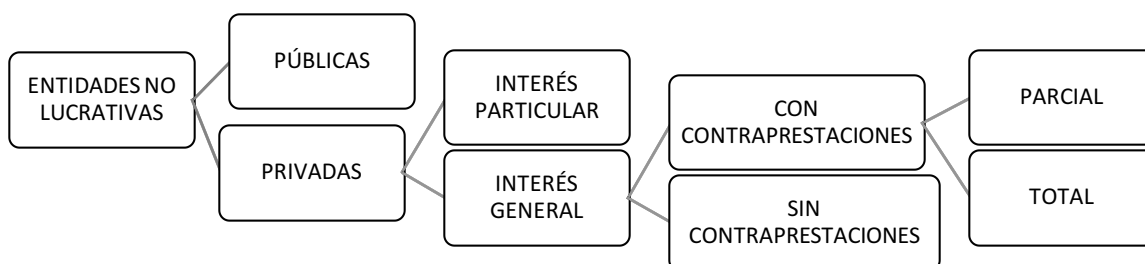


Figura 1.1 Clasificación de las ESAL.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Socias, Horrach y otros, 2013).

Cuando nos referimos a ESFL del Tercer Sector estaremos refiriéndonos a las EPSFL, ya que una de las características para pertenecer a este Tercer Sector es que sean privadas, de lo contrario estarían dentro del Sector Público.

Por lo tanto, las EPSFL desde el punto de vista económico serán *aquellas unidades económicas del sector privado que producen bienes y, sobre todo, servicios, ofreciéndolos a terceras personas, sin contraprestación equivalente a precio de mercado, siendo su objetivo el interés general (o público) o el particular no mercantil* (Socias, Horrach y otros, 2013).

El documento nº 4 "Identidad de las Entidades Sin Fines Lucrativos" (AECA) señala como características propias de las EPSAL las siguientes:

- Son sujetos con personalidad propia que se gestionan sometidas al derecho privado.
- Sus relaciones jurídicas se establecen en un plano de igualdad respecto del resto de personas y entidades con las que se relacionan.
- No están sujetas a supervisiones de tipo político por parte de los poderes públicos, es decir, no dependen de ellos.
- La contratación del personal necesario para su gestión y desarrollo de su actividad se rige por normas laborales comunes.
- No existen responsabilidades políticas por su gestión y resultados.
- Carecen de potestades y de competencias administrativas de carácter público
- En su caso, pueden estar supervisadas o tuteladas por el sector público, pero no dirigidas por él.

Siguiendo la jerarquía de la figura 1.1, las EPSAL se pueden clasificar atendiendo a si siguen el interés particular o general, siendo los productos o servicios ofrecidos gratuitos (sin contraprestaciones) o mediante el cobro parcial o total, siempre que esté por debajo del precio de mercado (con contraprestación). El relación con lo anterior, aclaramos los siguientes conceptos:

- **Interés general:** Nos referimos al interés general cuando una entidad tiene como destinatario cualquier miembro de un colectivo específico o toda la comunidad general (Socias, Horrach y otros, 2013), es decir, tal y como nos muestra AECA en el documento nº 4: *el interés general afecta y favorece a todos y cada uno de los individuos, sin hacer excepciones, o a un número lo suficientemente grande que no signifique la exclusión de nadie.*
- **Interés particular:** Según el documento anteriormente mencionado de AECA hablaríamos de interés particular cuando *afecta a una sola persona o a un número reducido de personas perfectamente identificables, entre las que existen unos estrechos nexos de cohesión, es decir, que hacen del conjunto un "todo" homogéneo y unitario. Aunque no es una nota específica, en muchos casos el interés particular entra en conflicto con otras personas ajenas a él, ya que a veces puede ser excluyente y exclusivo.* Es decir, persigue el interés de sus miembros o asociados.

Otra clasificación de las ESFL es, según el sistema de clasificación internacional que utiliza las Naciones Unidas, en base a la actividad económica realizada. Este sistema es el denominado ICNPO (International Classification of Nonprofit Organizations). Las entidades estarían clasificadas en doce grupos que a su vez se dividen en subgrupos (Socias, Horrach y otros, 2013):

- Cultura y recreación.
 - Cultura y arte.
 - Deportes.
 - Otras actividades recreativas.
- Educación e investigación.
 - Educación básica y media.
 - Educación superior.
 - Otra educación.
 - Investigación.
- Salud.
 - Hospitales y rehabilitación.
 - Residencias de la tercera edad.
 - Salud mental y servicios de urgencias psiquiátricos.
 - Otros servicios de salud.
- Servicios Sociales.
 - Servicios sociales.
 - Emergencias y ayudas humanitarias.
 - Apoyo económico y manutención.
- Medioambiente.
 - Medio ambiente.
 - Protección de animales.
- Desarrollo social y vivienda.
 - Desarrollo económico, social y comunitario.
 - Vivienda.
 - Empleo y formación.
- Promoción de derechos, asesoramiento legal y política.
 - Promoción de derechos y asesoramiento legal.
 - Derecho y servicios jurídicos.
 - Organizaciones políticas.
- Intermediarios filantrópicos y promoción de voluntariado.
 - Intermediarios filantrópicos.
 - Promoción de voluntariado.
- Organizaciones internacionales.
 - Actividades internacionales.
- Religión.
 - Congregaciones y asociaciones religiosas.
- Asociaciones de empresarios, profesionales y empleados.
 - Asociaciones de empresarios.
 - Asociaciones de profesionales.
 - Asociaciones de empleados.
- No clasificados en otra categoría.
 - NCOC.

Esta clasificación por actividad económica principal, se trata de una clasificación más globalizada, lo que permite una mayor funcionalidad a la hora de realizar comparaciones en el ámbito internacional.

1.4. EI SECTOR EN NÚMEROS.

1.4.1. Distribución y antigüedad de las entidades.

El Tercer Sector en España se ha caracterizado a lo largo del tiempo por su dinamismo y variabilidad, en cuanto a número de entidades, campos de actuación, formas de actuación, personalidad jurídica etc.... A continuación, basándonos en el "Estudio del Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis" veremos la evolución de las entidades pertenecientes al Sector No Lucrativo comparando los datos analizados en 2015 con los datos obtenidos en los estudios de 2011 y 2009. Debido a la propia problemática de la definición del Tercer Sector y su delimitación, el estudio anteriormente citado ha basado su investigación en las entidades de acción social (Tercer Sector de Acción Social (TSAS)) que el Consejo Estatal de ONG de Acción Social define como: *"El Tercer Sector de Acción Social (TSAS) es el ámbito formado por entidades privadas de carácter voluntario y sin ánimo de lucro que, surgidas de la libre iniciativa ciudadana, funcionan de forma autónoma y solidaria tratando, por medio de acciones de interés general, de impulsar el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales, de lograr la cohesión y la inclusión social en todas sus dimensiones y de evitar que determinados colectivos sociales queden excluidos de unos niveles suficientes de bienestar"*

DISTRIBUCIÓN DEN LAS ENTIDADES DEL TSAS

■ Asociaciones ■ Fundaciones ■ Federaciones y confederaciones ■ Otras

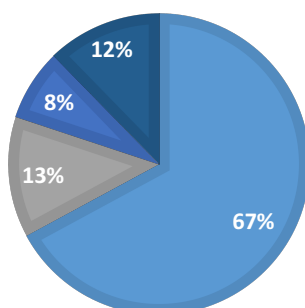


Figura 1.2. Distribución porcentual de las entidad del TSAS, según su forma jurídica.

Fuente: elaboración propia a partir del Estudio del TSAS en 2015: impacto de la crisis.

Como podemos observar en la Figura 1.2., el 67% de entidades pertenecientes al TSAS están constituidas como Asociaciones, seguidas por las Fundaciones que representan el 13% del total, y en minoría las Federaciones y Confederaciones y otras. Estas entidades aportan el 1,51% del PIB nacional, disminuyendo desde el 2010 que se situaba en 1,68%. Aún así, sigue siendo una fuente importante de aportación al PIB, ya que, buscando puntos de referencias, podemos observar que está a la altura de sectores como la metalurgia, telecomunicaciones, consultoría informática o actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.

Como hemos hablado anteriormente, las décadas previas a la crisis se habían caracterizado por el desarrollo del estado de bienestar, lo que provocó un fuerte crecimiento del Tercer Sector. Sin embargo, con la llegada de la crisis de 2008 el Tercer Sector comenzó a sufrir sus consecuencias. En la tabla 1.1 se observa como en 2015 casi el 80% de estas entidades tienen una antigüedad igual o superior a 15 años, siendo un 60% igual o superior a 20 años de antigüedad. Esto refleja estamos ante un sector maduro compuesto de entidades con experiencia.

	2009	2011	2015
Antes de 1982	14,70%	22,00%	16,00%
Entre 1982 y 1991	27,90%	26,30%	27,70%
Entre 1992 y 1995	13,80%	13,70%	16,20%
Entre 1996 y 2000	20,60%	18,20%	22,40%
Después de 2000	23,10%	19,70%	17,80%
Total	100%	100%	100%
Base	806	707	375

Tabla 1.1.: Distribución porcentual de las entidad del TSAS, según año de constitución.

Fuente: elaboración propia a partir del Estudio del TSAS en 2015: impacto de la crisis.

Observando la evolución en la Tabla 1.1. se observa como el porcentaje de entidades más jóvenes ha ido disminuyendo a lo largo de los años, provocado por las dificultades de creación de nuevas entidades en tiempos de crisis económica.

1.4.2. Ámbito de actuación de las entidades del TSAS.

Actualmente se considera que el Tercer Sector Social está fragmentado o “atomizado”, es decir, se compone de múltiples pequeñas y medias organizaciones que a su vez pueden estar integradas en organizaciones de mayor tamaño. En el Anuario del TSAS publicado en 2012 se habla también de esta dispersión, ya que señalaban que hay una media de 555 entidades por provincia, 6 por cada municipio mayor a 500 habitantes y una entidad por cada 1600 habitantes.

Del Estudio del TSAS, se confirman estos rasgos; de la Tabla 1.2. obtenemos que un 80% actúan a nivel autonómico, provincial o local, es decir, son de proximidad. Esto se puede deber a que siendo las asociaciones las entidades con mayor peso, se caracterizan por tener un ámbito de actuación geográfico próximo. Las que actúan a nivel estatal o internacional son minoritarias, pero con un tendencia alcista. Además, la mitad de las fundaciones coinciden con las asociaciones en su ámbito de actuación, aunque la otra mitad actúa en ámbitos territoriales más amplios como el estatal y el internacional.

	2009	2011	2015
Autonómico	32,60%	32,80%	34,30%
Provincial	28,60%	29,70%	27,40%
Local	19,50%	21,80%	16,80%
Estatal	12,90%	11,30%	15,80%
Internacional	63,00%	43,00%	57,00%
Total	100%	100%	100%
Base	819	716	408

Tabla 1.2.: Distribución porcentual de las entidad del TSAS, según ámbito territorial de actuación.

Fuente: elaboración propia a partir del Estudio del TSAS en 2015: impacto de la crisis.

1.4.3. Personas que se benefician de las actividades de entidades.

El estallido de la burbuja inmobiliaria y la consecuente crisis ha provocado a lo largo de estos años que muchas personas hayan perdido su trabajo, lo que ha traído consigo la falta de capacidad para pagar sus viviendas, llegando a ser en muchos casos desahuciadas y en otros casos llegando a enfrentarse a una ejecución inmobiliaria con la que aún, teniendo sus viviendas embargadas, siguen manteniendo deudas muy elevadas. En este contexto cabe destacar el gran impacto que ha tenido la crisis en la población infantil. El informe “Infancia, pobreza y crisis económica de 2015”, de la colección de Estudios Sociales de la Caixa, muestra como uno de cada tres niños vive por debajo del umbral de la pobreza y uno de cada diez es pobre severo.

Los tres grupos de personas a los que se dirigen principalmente las actividades son las familias, las personas con discapacidad y la población general, con un peso del 41%, 37,1% y 26,3% respectivamente. Si lo comparamos con los datos obtenidos en 2011 podemos observar como mientras que las familias mantienen su peso e incluso aumenta ligeramente, los otros dos grupos disminuyen en torno a 8 puntos, provocado en su mayoría por el aumento del peso de los niños y jóvenes.

Para ver como ha evolucionado las atenciones directas desde que comenzó la crisis, el estudio del Tercer Sector de Acción Social que estamos utilizando de referencia en este apartado, ha tratado de cuantificar el número estimado de atenciones directas de 2012 y 2013, para poder comparar con los años anteriores.

EVOLUCIÓN DEL N° DE ATENCIONES DIRECTAS

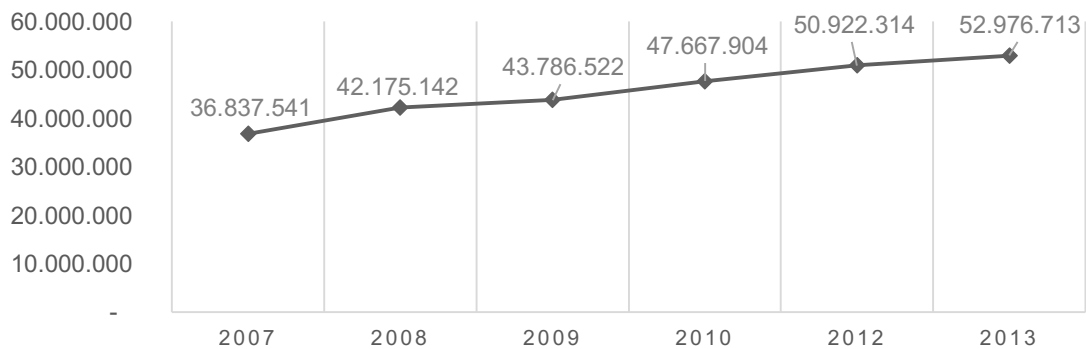


Figura 1.3. Evolución del nº de atenciones directas 2007-2013.

Fuente: elaboración propia a partir del Estudio del TSAS en 2015: impacto de la crisis.

La Figura 1.3. expone la evolución del número de atenciones directas; estas han crecido de forma significativa, incluso con las dificultades que ha tenido el sector respecto a la captación de recursos. No obstante, destacar que en estos últimos años, tanto en 2012 como en 2013 el incremento relativo ha ido disminuyendo

1.4.4. Financiación de las entidades del TSAS

Una de las características principales de las ESFL es su forma de financiación, ya que la mayoría se financian principalmente de subvenciones o donaciones, es decir, sin contrapartida económica. Además, tienden a diversificar sus fuentes de financiación con el objetivo de contrarrestar los recortes en gastos sociales que han llevado a cabo en algunas administraciones y empresas.

En el mencionado estudio, se pidió a las entidades que distribuyesen porcentualmente los ingresos percibidos en los tres canales siguientes:

- Financiación pública: Procede de diferentes organismos de la Administración Pública, sea ésta por vía de convenios, contratos, subvenciones, patrocinios, etc.

- Financiación privada: Procede de personas físicas, empresas, Obras Sociales, fundaciones, etc.; sea ésta por vía de donaciones, contratos, subvenciones, convenios, patrocinios, etc.
- Financiación propia: Procede de pagos de usuarios por servicios prestados, venta de productos, cuotas de personas usuarias y/o entidades colaboradoras, renta de patrocinio (ingresos financieros, por arrendamientos, etc.) o aportaciones del promotor.

Tipo de financiación	2008	2010	2013
Financiación pública	61,30%	60,00%	55,30%
Financiación privada	23,90%	18,20%	19,40%
Financiación propia	14,80%	21,80%	25,30%
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Base	342	415	676

Tabla 1.3. Porcentaje que supone cada tipo de financiación respecto al total de la financiación de las entidades del TSAS.

Fuente: elaboración propia a partir del Estudio del TSAS en 2015: impacto de la crisis

Los resultados de la Tabla 1.3. muestran como el mayor volumen de la financiación tiene origen público, más de la mitad de la financiación total, aunque desde que comenzó la crisis ha disminuido en 5 puntos. A su vez, la financiación privada también ha ido reduciéndose, disminuyendo casi en 4 puntos. Todo ello provoca que el porcentaje de financiación propia haya aumentado, aunque no lo haya hecho en valores absolutos. Ante esta situación las entidades deberían buscar el aumento y la mayor diversificación de fuentes de financiación y seguir luchando para que las Administraciones Públicas no continúen con los recortes en gasto social.

CAPÍTULO 2

NORMATIVA E INFORMACIÓN CONTABLE

2.1. INTRODUCCIÓN.

Como ha quedado expuesto, las ESFL presentan características distintivas a las sociedades mercantiles. Este hecho, nos lleva a pensar que los principios que rigen la elaboración de la información financiera de estas entidades también van a representar particularidades, abriendo a debate si se deberían aplicar o no, las mismas normas en el caso de las ESFL. Ésta problemática caía en un vacío legal que se ha resuelto hace pocos años con la aparición de las adaptaciones sectoriales (Aliaga, J., 2009).

En el año 2000 la Unión Europea comenzó a analizar la posibilidad de acercar su normativa contable a las normas internacionales emitidas por el IASB, provocando el último proceso de reforma mercantil y contable español. Como consecuencia de este hecho, la UE aprobó en 2001 la Directiva 2001/65/CE y en 2002 el reglamento (CE) 1606/2002, que regulaban la aplicación de normas internacionales (Socias, Horrach y otros, 2013).

En España, en el año 2007 se aprobó la Ley 16/2007, de 4 de julio, de “*reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional en la normativa de la Unión Europea*”. La aprobación de esta ley trajo consigo la aprobación de un nuevo Plan General de Contabilidad (PGC de 2007) por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, y un Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas (PGC PYMES) y criterios contables específicos para microempresas, por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, aplicables a partir del 1 de enero del 2008, y derogando así el anterior Plan General de Contabilidad Empresarial del año 1990 (Socias, Horrach y otros, 2013).

Respecto a las ESFL, en 1998 se aprobó el Real Decreto 776/1998 de 30 de abril que incluía las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos y las normas de información presupuestaria. En la actualidad, el Real Decreto 1491/2011, de 23 de octubre, ha aprobado las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos (PGC 2011) que revoca la adaptación de 1998 (Socias, Horrach y otros, 2013).

2.2. NORMATIVA APLICABLE A LAS ESFL.

A la hora de analizar una ESL es importante comprender a qué normativa o legislación está sujeta, no obstante, no es objeto de este trabajo el análisis específico de toda la normativa, por lo que nos hemos centrado en realizar un listado de toda la normativa estatal vigente en cuanto a normativa civil, fiscal y contable. Que será útil como referencia caso de desear profundizar en la materia.

2.2.1. Normativa civil.

- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones
- Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de fundaciones de competencia estatal
- Real Decreto 1611/2007, de 7 de diciembre, del Registro de Fundaciones de Competencia Estatal
- Ley orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación

- Real decreto 1740/2003, de 19 de diciembre, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública.
- Real decreto 949/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el reglamento del registro nacional de asociaciones.

2.2.2. Normativa fiscal.

- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo
- Real Decreto 1270/2003, de 10 de octubre, para la aplicación del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo

2.2.3. Normativa contable.

- Real Decreto 1491/2011 1491/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos (PGC ESFL 2011)
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas. (TRLAC)
- Real Decreto 1517/2011, de 31 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla el texto refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio.

El RD 1491/2011 especifica que será de aplicación obligatoria para todas las fundaciones de competencia estatal y asociaciones declaradas de utilidad pública y que en todo lo no modificado, será de aplicación el RD 1514/2007 y el RD 1515/2007.

La Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho de asociación (BOE núm. 73, de 26-03-2002), establece en su artículo 32.1.e) que, para que una asociación pueda ser declarada de utilidad pública, se debe encontrar constituida e inscrita en el Registro correspondiente al menos durante los dos años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud, y debe cumplir los siguientes requisitos:

- Que en sus fines estatutarios se incluya la promoción del interés general (educativo, deportivo, de derechos humanos, a favor de la mujer, etc.).
- Que su actividad no esté restringida a beneficiar exclusivamente a sus socios.
- Que los miembros de los órganos de representación que perciban retribuciones no hagan con cargo a fondos y subvenciones públicas.
- Que cuenten con medios personales y materiales adecuados para garantizar que se cumplan sus fines.

Aunque según lo dispuesto, las demás asociaciones no estarían obligadas a aplicar la normativa contable, el propio RD 1491/2011 establece que las normas son aplicables a todas las ESFL y recomienda su seguimiento ya que, todas las asociaciones están obligadas a llevar una contabilidad que exprese la imagen fiel según su regulación sustantiva. Por lo que la normativa contable básica de las ESFL quedaría como representa la Tabla 2.1.

Tamaño	Asociaciones y fundaciones
Grandes	RD 1514/2007, por el que se aprueba el PGC. RD 1491/2011, por el que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos.
Pequeñas y medianas A < 2.850.000 C.N. < 5.700.00 Trab. < 50	RD 1515/2007, por el que se aprueba el PGC PYMES (y supletoriamente el PGC 2007). RD 1491/2011, por el que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos.
Micro A < 150.000 C.N. < 150.000 Trab. < 5	RD 1515/2007, por el que se aprueba el PGC PYMES. Artículo 8 del RD 1491/2011, por el que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos, así como los criterios para microentidades.

Tabla 2.1. Normativa contable básica en entidades no lucrativas según su forma jurídica.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Socias, Horrach y otros, 2013).

2.3. OBLIGACIONES CONTABLES DE LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO.

2.3.1. Obligaciones de las Asociaciones.

El artículo 14 de la Ley Orgánica 1/2002 establece:

“Las asociaciones han de disponer de una relación actualizada de sus asociados, llevar una contabilidad que permita obtener la imagen fiel del patrimonio, del resultado y de la situación financiera de la entidad, así como de las actividades realizadas, efectuar un inventario de sus bienes y recoger en un libro las actas de las reuniones de sus órganos de gobierno y representación. Deberán llevar su contabilidad conforme a las normas específicas que les resulten de aplicación”

“Las cuentas de la asociación se aprobarán anualmente por la Asamblea General”

La misma ley en su artículo 34 fija las obligaciones de las asociaciones declaradas de utilidad pública.

“Las asociaciones de utilidad pública deberán rendir las cuentas anuales del ejercicio anterior en el plazo de los seis meses siguientes a su finalización y presentar una memoria descriptiva de las actividades realizadas durante el mismo ante el organismo encargado de verificar su constitución y efectuar su inscripción en el Registro correspondiente, en el que quedarán depositadas. Dichas cuentas anuales deberán expresar la imagen fiel del patrimonio, de los resultados y de la situación financiera, así como el origen, cuantía, destino y aplicación de los ingresos públicos percibidos”.

El RD 1740/2003, del 19 de diciembre, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública en su artículo 5, fija los términos de la rendición anual de cuentas de las asociaciones de utilidad pública:

“Las entidades declaradas de utilidad pública presentarán ante el organismo encargado de verificar su constitución y de efectuar su inscripción en el registro de asociaciones correspondiente las cuentas anuales del ejercicio anterior y una memoria descriptiva de las actividades realizadas (...) en el plazo de los seis meses siguientes a la finalización del ejercicio. A dicha documentación se acompañará una verificación del acuerdo de la asamblea general de socios que contenga la aprobación de las cuentas anuales”.

“Las cuentas anuales (...) se formularán conforme a lo que determinen las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos contenidas en el anexo I del RD 776/1008...” (actualmente derogado por el RD 1491/2011).

“Las cuentas anuales y la memoria de actividades se presentarán firmadas por los miembros de la junta directiva u órgano de representación de la asociación obligados a formularlas.”

“Las entidades declaradas de utilidad pública obligadas a formular las cuentas anuales en modelo normal deberán someter a auditoría las cuentas anuales...”

Del análisis articulado de la normativa civil se desprenden las siguientes obligaciones (Socias, Horrach y otros, 2013):

- las asociaciones en general deben elaborar un inventario de sus bienes, las cuentas anuales y una memoria de actividades. No se establecen normas sobre su presentación y depósito, ni se obliga a seguir los PGC, aunque es recomendable.
- Aquellas asociaciones de utilidad pública deben elaborar un inventario de sus bienes, las cuentas anuales y una memoria de actividades, que serán presentados en el Registro de Asociaciones correspondiente en el plazo de seis meses tras el cierre. Deben seguir las normas de los PGC.

2.3.2. Obligaciones de las fundaciones.

La regulación contable de las fundaciones la encontramos en la Ley 50/2002, de 26 de diciembre de 2002, de Fundaciones, que tiene su ámbito de aplicación todas las fundaciones que desarrollen actividades de interés general. En su artículo 25 la ley establece:

“Las fundaciones (...) llevarán necesariamente un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales”. “El presidente (...) formulará las cuentas anuales, que deberán ser aprobadas en el plazo de seis meses desde el cierre del ejercicio por el Patronato de la fundación”. “Las cuentas anuales, que comprenderán el balance, la cuenta de resultados y la memoria, forman una unidad, deben ser redactadas con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la fundación”. “La memoria incluirá las actividades fundacionales, los cambios en los órganos de gobierno, dirección y representación, así como el grado de cumplimiento del plan de actuación, indicando los recursos empleados, su procedencia y el número de beneficiarios e cada una de las distintas actuaciones”. “Igualmente se incorporará a la memoria un inventario de los bienes patrimoniales.” “Las fundaciones podrán formular sus cuentas anuales en los modelos abreviados, cuando cumplan los requisitos establecidos al respecto para las sociedades mercantiles”. Por lo que en este sentido, aquellas entidades que deban presentar los modelos normales, deberán someterse a auditoría externa.

“Las cuentas anuales se aprobarán por el Patronato de la Fundación y se presentarán en el Protectorado dentro de los diez días hábiles siguientes a su aprobación (...) El protectorado (...) procederá a depositarlas en el Registro de Fundaciones.” “El patronato elaborará y remitirá al Protectorado, en los últimos tres meses de cada ejercicio, un plan de actuación en el que queden reflejados los objetivos y las actividades que se prevea desarrollar durante el ejercicio siguiente.”

Finalmente y como sucede en el caso de las asociaciones, se establecen obligaciones contables para las fundaciones con remisión al PGC de 2011.

Como resumen al apartado de obligaciones podríamos destacar que las fundaciones de competencia estatal y las asociaciones declaradas de utilidad pública, deberán llevar su contabilidad de acuerdo a las normas del PGC de 2011, y que las no declaradas de utilidad pública y no realicen actividades económicas, no están obligadas a llevar su contabilidad de acuerdo al PGC, siendo aconsejable para ellas.

2.4. INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS ESFL.

Tal y como nos dice el Documento N°1 de AECA, Marco Conceptual de la Información Financiera para Entidades Sin Fines Lucrativos, el entorno socio-cultural, económico y legal condiciona la información financiera. Las alteraciones en el entorno pueden producir modificaciones en las necesidades de los usuarios de dicha información, en los objetivos de la información financiera y en las normas que rigen su elaboración. Por lo que es muy importante comprender en el contexto en el que se encuentran las ESFL.

Como todos conocemos, la contabilidad es un sistema de información indispensable para la toma de decisiones de los usuarios. Llegados a este punto, es importante plantearnos cuales son los usuarios de la información contable de las ESFL y cuales son los objetivos de esta información contable.

En el caso de las ESFL, Anthony (1978) advierte que las necesidades informativas de los usuarios de la información contable no van orientadas al cálculo del beneficio económico sino que solicitan información relativa a:

- Viabilidad financiera: capacidad de la entidad para continuar prestando los servicios objeto de su creación.
- Conformidad legal: la administración debe cumplir con unas cláusulas para gastos, unas de carácter legal y otras impuestas por el organismo rector o por el proveedor de fondos.
- Funcionamiento de la administración: aplicar los fondos disponibles de manera eficaz y eficiente.
- Coste de los servicios prestados: gastos efectuados en los distintos programas, aunque el nivel de gasto no siempre es útil para medir la cantidad y calidad de los servicios prestados.

Los usuarios de la información contable pueden clasificarse en los siguientes grupos (Aliaga, 2009):

- suministradores de recursos: de contraprestación directa (prestamistas, proveedores y empleados) e indirecta (miembros, donantes y contribuyentes)
- Beneficiarios de los servicios.
- Organismos supervisores: responsables de establecer las políticas y de controlar y valorar a los directivos de las entidades no lucrativas.
- Directivos de la entidad: responsables de llevar a cabo la política establecida por los gobernantes y de gestionar la organización.

Respecto a los objetivos de la información contable de las ESFL ya que resultan más complejos y subjetivos que los de las sociedades mercantiles, vamos a apoyarnos en el FASB que en su SFAC n°4 de 1980 establece que los objetivos de la información contable de las entidades sin ánimo de lucro son:

- Proporcionar información útil para los usuarios actuales y potenciales de la información contable para la toma de decisiones sobre la asignación de recursos en estas entidades.
- Que la información suministrada ayude a los usuarios de la información contable a valorar los servicios que la entidad está suministrando y su capacidad para seguir suministrándolos en el futuro.
- Información útil para valorar el ejercicio de la responsabilidad en la admon. y los logros alcanzados por parte de los gestores de la organización.

- Información sobre los recursos económicos, obligaciones y recursos netos de la entidad, y los efectos de las transacciones, eventos y circunstancias que modifican los recursos y el interés de esos recursos.
- Información sobre la gestión de la entidad. Variación y medida de los recursos netos y el esfuerzo en los servicios prestados y los logros alcanzados.
- Información sobre el endeudamiento y otros factores que puedan afectar a la liquidez de la entidad.
- Notas explicativas que ayuden a los usuarios de la información contable a entender e interpretar la información suministrada.

Conociendo los objetivos de la información contable, podemos ver como el PGC de 2007 carece de énfasis en la evaluación de la gestión, que es en sí mismo un objetivo lo suficientemente importante como para ser tratado independientemente, además, de no identificar a los usuarios relacionados con las información contable de las ESAL. Todo ello será abordado por el nuevo PGC de 2011 y, siguiendo estas entidades las normas incluidas en el plan, podrán desarrollar unas cuentas anuales que reflejen la imagen fiel del patrimonio y puedan servir para la toma de decisiones de sus usuarios.

2.5. PGC ADAPTADO A LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS.

Como se ha expuesto en el apartado precedente, a través del RD 1491/2011, se aprobaron las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos y el modelo del plan de actuación de las fundaciones de competencia estatal.

El PGC de 2011 es complementario al PGC de 2007, es decir, únicamente se han legislado las operaciones específicas de las entidades sin fines lucrativos, siendo de aplicación para el resto el PGC de 2007.

La estructura del PGC adaptado a las ESFL tiene la misma estructura que el PGC de 2007 aunque sólo recoge las normas específicas aplicables a este tipo de entidades, y está dividido en cinco partes:

1. Marco Conceptual de la Contabilidad.
2. Normas de Registro y Valoración.
3. Cuentas anuales.
4. Cuadro de Cuentas.
5. Definiciones y relaciones contables.

Respecto al Marco Conceptual, las principales diferencias respecto al PGC de 2007 se encuentran en los apartados de las cuentas anuales, elementos de las cuentas anuales y criterios de valoración.

Las cuentas anuales de una ESFL están compuestas por el Balance, la Cuenta de resultados y Memoria.

El Estado de Cambios de Patrimonio Neto (ECPN) y el Estado de Flujo de Efectivo (EFE) dejarían de formar parte de las cuentas anuales. Para subsanar la eliminación del ECPN en las cuentas anuales, se ha incluido el excedente del ejercicio y las variaciones del PN en la cuenta de resultados. Respecto al EFE se ha optado por incluirlo en la memoria. Vemos así como los elementos de las cuentas anuales que se verán más modificados por el PGC de 2007 son la cuenta de resultados y la memoria, esta última además por su importancia ya que incluye información sobre actividades y cumplimiento de los objetivos, así como el destino de los beneficios.

Otra de las principales diferencias de la primera parte sería la relacionada con los elementos de las cuentas anuales ya que ha cambiado la redacción de los elementos

adaptándolos a los objetivos de las ESFL. Por último quedarían los criterios de valoración que incluyen el coste de reposición como mejor estimador de los del valor en uso de los activos. La norma lo define como: *“El coste de reposición de un activo es el importe actual que debería pagarse si se adquiriese un activo con la misma capacidad o potencial de servicio, menos, en su caso, la amortización acumulada calculada sobre la base de tal coste, de forma que refleje el funcionamiento, uso y disfrute ya efectuado del activo, sin perjuicio de considerar también la obsolescencia técnica que pudiera afectarle”* (PGC de 2011).

En relación con la segunda parte del PGC de 2011 se tratan una serie de normas específicas para las ESFL. Todo lo que no esté desarrollado de forma específica, deberá aplicarse de forma obligatoria las normas de registro y valoración del PGC de 2007.

Las normas de registro y valoración desarrolladas han sido las siguientes:

- Inmovilizado material no generador de flujos de efectivo.
- Normas particulares sobre los gastos de investigación y desarrollo que pudieran calificarse como activos no generadores de flujos de efectivo.
- Bienes del Patrimonio Histórico.
- Créditos y débitos por la actividad propia.
- Existencias no generadoras de flujos de efectivo.
- Impuesto sobre beneficios.
- Gastos e ingresos de las entidades no lucrativas.
- Subvenciones, donaciones y legados recibidos.
- Fusiones entre entidades no lucrativas.

En cuanto a la tercera parte del PGC adaptado a las ESFL, recordar que la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, y el RD 1740/2003, referente a las asociaciones declaradas de utilidad pública, establecieron que los documentos que integran las cuentas anuales de estas entidades son el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria.

Como hemos comentado anteriormente, la cuenta de resultados incluye un estado que muestra los aumentos y disminuciones del PN, es decir incluiría:

- Excedente del ejercicio.
- Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto.
- Reclasificaciones al excedente del ejercicio.
- Ajustes por cambios y errores.
- Aportaciones y disminuciones de la dotación fundacional o fondo social.

Por otra parte, en la memoria se incluye el inventario, el EFE (obligatoria para grandes entidades), una memoria de actividades (exigida por la Ley 50/2002 y la Ley orgánica 1/2002), el grado de cumplimiento del plan de actuación (exigido a las fundaciones), además de otra información específica.

Respecto al Cuadro de Cuentas (cuarta parte de PGC DE 2011), incluye cambios en la denominación de los subgrupos y cuentas que se han considerado necesarios para poder reflejar contablemente las operaciones específicas de estas entidades, habilitándose cuentas específicas y modificando otras. Y por último la quinta parte, definiciones y relaciones contables, incluye las correspondientes definiciones, relaciones contables y motivos de cargo y abono de las cuentas que han sido incluidas en el cuadro de cuentas para estas entidades.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS. INDICADORES.

3.1. INTRODUCCIÓN.

Aunque las ESFL no tienen como objetivo el ánimo de lucro, eso no quiere decir que estas entidades no deban de gestionarse de la forma más eficaz y eficiente posible, ayudándose de determinadas técnicas e instrumentos de análisis utilizados en la gestión empresarial. Recapacitando sobre las usuarios de la información financiera y los objetivos en el entorno no lucrativo, además de los estados financieros que aportan dicha información, se sugiere la utilización de indicadores que evalúen los factores clave de eficiencia, viabilidad y el grado de cumplimiento de los fines funcionales. Es decir, conocer la situación real de una ESFL a través del examen patrimonial, financiero y económico (Martínez, AR., 2005).

El análisis contable plasma el estudio de la información contable a través de la utilización de determinadas técnicas, como lo son los indicadores, entendiendo análisis contable como *“aquella disciplina que utiliza unas técnicas específicas para realizar un diagnóstico de la situación económico financiera, con la finalidad de que sea un instrumento útil para la toma de decisiones”*. Aunque existen numerosas técnicas para realizar el análisis contable en las entidades lucrativas, no ocurre lo mismo en las ESFL, acentuándose cada vez más la necesidad de encontrar técnicas adecuadas para desarrollar el análisis de dichas entidades (Socias, Horrach y otros, 2013).

En conclusión, en el presente capítulo nos centraremos en reflejar la necesidad del uso de indicadores para las ESFL, sus características, finalidad y objetivos, y por último, los tipos de indicadores que utilizaremos para el análisis contable de dichas entidades.

3.2. NECESIDAD DEL USO DE INDICADORES.

Una vez más, las particularidades de las ESFL nos llevan a la conclusión de que los indicadores financieros generales no nos van a ayudar a analizar adecuadamente a las entidades del sector no lucrativo, ya que aunque de la gestión económica de la entidad se derivase un excedente, éste no podría ser repartido entre los socios o miembros en forma de dividendos, sino que debería ser reinvertido en actividades encaminadas a alcanzar los objetivos sociales, por lo que el estudio del resultado económico de la entidad no nos muestra la consecución de los objetivos (AECA, 2012)

No obstante, necesitan conocer si su gestión ha permitido alcanzar los fines funcionales. La actividad económica desarrollada durante un espacio temporal por este tipo de entidades se refleja en sus estados financieros, concretamente en su cuenta de variaciones patrimoniales, estado que por sí solo no es capaz de informar sobre la gestión llevada a cabo por una entidad, por lo que es necesario contar con una agrupación de indicadores que nos permitan conocer de forma clara y directa si la gestión ha logrado la consecución de los objetivos y fines funcionales. (AECA, 2010).

El incremento de la necesidad estos indicadores reside en la demanda de información útil para la toma de decisiones de los usuarios de la información contable, tanto internos como externos. Respecto a los usuarios internos para conocer si se cumplen sus objetivos y autoevaluarse. En relación con los usuarios externos, por un lado, para comenzar una acercamiento de los usuarios a la entidad a través de información clara y precisa, que facilite su comparabilidad dentro del sector; y por otra parte por usuarios como los beneficiarios de las actividades, organismos públicos, aportantes de recursos....etc. que quieran conocer la evaluación periódica de las actividades (AECA, 2001).

Para dar una respuesta eficaz a los demandantes de información financiera, AECA (1997) señala que los indicadores deberán atender a las siguientes características informativas:

- *Relevancia*: La información aportada ha de ser importante.
- *Pertinencia*: que constituya un concepto claro y se mantenga en el tiempo.
- *Objetividad*: perceptible de ser evaluada su fiabilidad.
- *Inequívoco*: que no dé lugar a una interpretación contrapuesta.
- *Accesibilidad*: coste aceptable, de fácil cálculo e interpretación.

Asimismo, los indicadores deben estar estandarizados con una estructura previamente fijada y ser susceptibles de generalización, de forma que pueden ser utilizados por cualquier tipo de entidad y con el objetivo de facilitar su comparabilidad. Con independencia de lo anterior, cada entidad deberá definir indicadores propios en función de las actividades específicas que realicen y de sus necesidades.

3.3. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.

Una de las definiciones de indicador la podemos encontrar en AECA (2012) donde dice que *“los indicadores son instrumentos de medición de aspectos tanto cuantitativos como cualitativos, que pueden usarse como guía objetiva de comparación o medida para ordenar, controlar o valorar alguna realidad, atributo o información, y que referidos a entidades o situaciones concretas, tienen por finalidad obtener formal y sintéticamente un resultado con referencia a un horizonte temporal previamente definido”*. Sus dos características más significativas serían, por lo tanto, su capacidad de simplificar informaciones complejas y su comparabilidad.

Con lo expuesto, podemos señalar que los indicadores son instrumentos que presentan las siguientes particularidades:

- Unicidad, al estar referidos a una sola entidad.
- Complejidad, relacionando distintas variables tanto cuantitativas como
- Objetividad, no estando condicionados a juicios de valor.
- Imparcialidad, al no introducir sesgos en sus resultados.
- Verificabilidad, en su proceso y metodología.
- Inequivocabilidad, no dando lugar a diferentes interpretaciones.
- Economicidad, significando que su coste es aceptable en relación a su utilidad.
- Sencillez, manifestada por su facilidad de cálculo e interpretación.
- Pertinencia, adecuado a la finalidad prevista.
- Claridad, al exponer en lenguaje asequible sus resultados.
- Temporalidad, indicando que no están desfasados respecto de los datos que pretenden explicar o medir.
- Universalidad, lo que indica que se pueden aplicar en cualquier tipo de entidad.

No obstante, es importante recordar que cuando hablamos de indicadores no siempre nos referimos a un cociente entre dos magnitudes, sino que pueden adoptar distintas formas de formulación o estar representadas en unidades de medidas distintas; por ejemplo, cifras absolutas o comparadas, valores relativos, gráficos, etc...

3.4. FINALIDAD Y OBJETIVOS.

La finalidad de los indicadores es “proporcionar herramientas que, como información complementaria, contribuyan a una mejor gestión de la entidad, permitiendo analizar adecuadamente las actividades que realiza en aras del cumplimiento de sus fines” (AECA, 2012).

Los objetivos que persiguen con la implantación de los indicadores son los siguientes:

- Favorecer la transparencia y buen gobierno de las entidades.
- Contribuir en términos sintéticos a la rendición de cuentas.
- Facilitar, de forma esquemática y reducida, la comprensión de la magnitud y el desarrollo de sus actividades.
- Completar el esquema lógico necesario para la toma de decisiones.

Además de lo anterior, como ya sabemos, son herramientas diseñadas a partir de valores estándar, respecto de los que evaluar, estimar o demostrar variaciones o estimaciones, cumpliendo que las siguientes funciones (AECA, 2012):

- Son útiles para representar un modelo simplificado del mismo.
- Permiten apreciar los cambios producidos en ellos a través del tiempo, analizando su proceso evolutivo.
- Facilitan la medida y comparación de los resultados obtenidos.
- Orientan acerca de cómo se podrían alcanzar los mejores resultados.

3.5. ASPECTOS QUE DEFINEN PARA CADA INDICADOR.

Los indicadores que vamos a utilizar en nuestros casos de estudio recogen la información que se encuentra en la Tabla 3.1., que ha sido la propuesta por la Comisión de Entidades Sin Fines Lucrativos de AECA.

Denominación	Nombre del indicador
Código	Código de identificación según clasificación consensuada
Tipo de indicador	Según clasificación consensuada
Finalidad	Propósito y objetivos del indicador
Formulación	Método de obtención o cálculo
Origen de datos	Procedencia o fuente de los datos utilizados en la formulación
Unidad de medida	Base de la expresión cuantitativa o cualitativa del indicador
Base de referencia	Expresión o valor óptimo o más frecuente
Periodicidad	Espacio de tiempo al que se refieren los datos
Verificación	Procedimiento de contraste de los datos

Tabla 3.1. Información recogida en los indicadores.

Fuente: Elaboración propia a partir de AECA (2012).

3.6. TIPOS DE INDICADORES PARA LAS ESFL.

Los indicadores que vamos a utilizar como instrumentos para analizar las entidades del sector no lucrativos los vamos a agrupar según la propuesta de la Comisión de ESFL de AECA, en siete amplios tipos de indicadores atendiendo a la diferente naturaleza de los objetivos a evaluar.

1. Indicadores globales: Ayudan a la evaluación de la situación y evolución que presentan las ESFL, comprobando los hechos identificativos y diferenciales de su sector, así como su continuidad futura y la estructura de su base social. Este tipo de indicadores deberían incluirse en la memoria de las cuentas anuales como información de las actividades de la entidad debido a que de forma sencilla se convierten en instrumentos de visibilidad e imagen de la misma.
2. Indicadores de gestión: Son instrumentos de análisis directamente aplicables a ESFL, e informan de información muy útil y necesaria para la evaluación del nivel de cumplimiento de los fines funcionales. IGAE (2007) define los indicadores de gestión como: *“Instrumentos de medición elegidos como variables relevantes que permiten reflejar suficientemente una realidad compleja, referido a un momento o a un intervalo temporal determinado y que pretenden informar sobre aspectos referidos a la organización, producción, planificación y efectos de una o varias organizaciones en sus diversas manifestaciones concretas”*.
3. Indicadores financieros: Son aquellos comúnmente utilizados por las entidades lucrativas y tienen como finalidad ofrecer un diagnóstico sobre su posición de liquidez, solvencia y endeudamiento.
4. Indicadores de transparencia: Nos ayudan a evaluar la transparencia de las ESFL a la hora de facilitar información, siendo siempre relevante, fiable, completa y comprensible, y sobre todo, de fácil uso para todos los usuarios de la información, generando así confianza y credibilidad en la entidad.
5. Indicadores de proyectos: Tienen como finalidad proporcionar información sobre la ejecución de las actividades que la entidad realiza, analizando su incidencia y nivel de calidad, es decir, reflejando la naturaleza, particularidades y adecuado funcionamiento de las actividades y servicios prestados.
6. Indicadores de estructura: Estos indicadores revelan cuál es la organización de los elementos patrimoniales de una entidad determinada y cómo se distribuyen los gastos y los ingresos en función de su naturaleza, es decir, conocer los recursos que han tenido disponibles para la realización de las actividades.
7. Indicadores de Responsabilidad Social Corporativa (RSC): Puesto que actualmente está más que nunca a la orden del día la RSC, todas las entidades deberían llevar una gestión responsable que implicase que éstas actuaran buscando un punto de equilibrio entre los intereses de la entidad y las expectativas que tienen de ella la comunidad, en particular los stakeholders (o grupos de interés). Estos indicadores nos ayudarán a evaluar el nivel de responsabilidades éticas que tiene la entidad determinando si la entidad fomenta el bienestar social de la mejor manera posible.

En el Anexo I, se encuentra una clasificación de indicadores para las ESFL realizada a partir del trabajo de 2012 de AECA: “Documento Nº 3. Indicadores para entidades sin fines de lucro”, en el que se describen un conjunto de indicadores que tratan de analizar las actividades de las ESFL y su ajuste al cumplimiento de los fines funcionales. Estos indicadores nos servirán de base para el análisis de la Fundación Cruzcampo en el Capítulo 4 del presente trabajo.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE LA FUNDACIÓN CRUZCAMPO.

4.1. INTRODUCCIÓN.

A lo largo de los capítulos 4 y 5 vamos a realizar el estudio, mediante los indicadores expuestos a las dos entidades seleccionadas, Fundación Cruzcampo y Fundación Acción Contra el Hambre, realizando por una parte un análisis estructural, además de estudios financieros y de capacidad económica; y por otra parte, un análisis a través de indicadores específicos para las ESAL.

Las CCAA de las ESAL poseen unas características propias diferenciales de la información financiera que proporcionan las entidades mercantiles. Sin embargo, eso no quiere decir que todas las ESAL tengan la misma estructura económica ni presenten los mismos elementos patrimoniales. En este trabajo hemos intentado plasmar la diferencia entre una fundación dependiente de una entidad lucrativa, como es la Fundación Cruzcampo de la empresa HEINEKEN España, y una ESAL independiente del resto de entidades, en nuestro caso, la Fundación Acción Contra el Hambre.

En el capítulo 4 nos centraremos en el análisis de la Fundación Cruzcampo, y posteriormente, en el capítulo 5, lo haremos de la Fundación Acción Contra el Hambre.

4.2 BREVE HISTORIA.

La Fundación Cruzcampo es una entidad sin ánimo de lucro que, por expresa voluntad de sus fundadores, dedica sus recursos a la realización de actividades de interés general. Bajo el Protectorado del Ministerio de Cultura, su actividad se desarrolla en su mayor parte en Andalucía y recibe sus fondos de HEINEKEN España, que anualmente hace una aportación para las actividades de la Fundación Cruzcampo.

Sus actividades están orientadas por el principio de la continuidad, al objeto de consolidarlas para una mayor eficacia de la ayuda que se presta y de la repercusión que las acciones tengan en sus respectivos ámbitos, sin abandonar la voluntad de crecer en otros ámbitos que la sociedad demande, intentando adaptar su Plan de Actuación a los cambios que se producen en el entorno.

Su misión consiste en contribuir al interés general mediante la organización de actividades propias o en colaboración con otras entidades públicas y privadas dirigidas, a la promoción y el reconocimiento de la actividad artística y cultural, la formación y la ciencia, la protección del patrimonio y el fomento de la economía y la asistencia social.

Durante el año 2015 han comenzado un proceso de dotación de recursos, creando una estructura más sólida para la entidad, disminuyendo así, la elevada dependencia que tenía hasta el momento de HEINEKEN España.

4.3. ACTIVIDAD.

Su actividad se centra en promover, proteger y consolidar el rico patrimonio cultural y artístico en Andalucía, con programas como Talento del Sur, donde la fundación se compromete con el talento de nuestra tierra, organizando iniciativas con un doble objetivo: por un lado, identificar, formar y reconocer el talento emergente en Andalucía y, por otro, promover la innovación y el emprendimiento en los sectores más cercanos a la actividad de la compañía. Además, colabora monetariamente con otras fundaciones en el ámbito regional.

4.4. ANÁLISIS ESTRUCTURAL. ESTUDIO FINANCIERO Y DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA.

Para el análisis disponemos de los balances y cuentas de pérdidas y ganancias del periodo 2011-2014.

La información no está auditada por lo que no disponemos de una opinión externa que nos garantice la calidad de los estados contables.

En la actualidad la organización tiene un activo y un patrimonio neto levemente superior a 30.000 €, unos beneficios constantes iguales a 0 € y un pasivo inexistente.

A continuación, vamos a realizar un informe detallado de la organización para conocer su actual situación económica-financiera, explicando la particularidad de sus cuentas anuales, e identificando cuales son sus principales problemas y sus posibles soluciones.

4.4.1. Análisis estructural

Como podemos observar en el Anexo II del presente trabajo, donde encontramos el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de la Fundación Cruzcampo, el balance consta únicamente de dos elementos patrimoniales que además, han permanecido inalterables desde los inicios de la organización, por lo que el crecimiento de la fundación ha sido nulo. Lo forman exclusivamente una partida de activo "usuarios y otros deudores de la actividad propia" y una de patrimonio neto "dotación fundacional/fondo social", por lo que el pasivo es igual a 0.

Respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias podemos observar como los ingresos han ido disminuyendo excepto en el último año que han aumentado en un 5,75%. Los gastos han seguido una tendencia similar a los ingresos. Más del 90% de los gastos pertenecen a gastos por ayudas monetarias, los restantes pertenecen a otros gastos por actividad. Cabe destacar como las ayudas monetarias han ido disminuyendo a la par que los otros gastos de actividad han ido aumentando, la organización debería aunar esfuerzos en disminuir estos últimos gastos, ya que en años anteriores habían conseguido que fuesen menos significativos, y así poder ser más eficientes y centrar los gastos en las ayudas monetarias.

Esta situación tan atípica está provocada por su alta vinculación y dependencia a la sociedad HEINEKEN España, ya que tanto los inmovilizados como el personal, o cualquier otro elemento de activo era cedido por dicha sociedad a la fundación, por lo que no aparece en balance.

Además, todos los gastos en los que incurrieran eran solventados por HEINEKEN y compensados con los ingresos obtenidos, como la sociedad ha podido proporcionar durante todos los años el dinero necesario, ningún año se ha incurrido en pérdidas y el resultado total ha sido siempre igual a 0. Esto nos lleva a unas reservas y unos resultados del ejercicio en balance contantes e iguales a 0.

Sin inversiones en activo que realizar, y sin pérdidas que compensar, la organización no ha necesitado ni financiación ajena ni propia. Esta situación lleva a un nivel de endeudamiento igual a 0, resultado mejor imposible para una ESAL, pero poco realista, ya que aunque es cierto que no tiene deudas, depende en un nivel tan elevado de otra entidad que peligra la solvencia de la organización y en general, su viabilidad económica, ya que si HEINEKEN comenzara en un hipotético caso a tener problemas económicos, estos se transmitirían rápidamente a la Fundación Cruzcampo.

4.4.2. Equilibrio financiero y Capacidad económica.

La fundación se encuentra en una situación de equilibrio financiero ya su patrimonio neto es positivo en 30.050,61 €, por lo que la organización es solvente y cuenta con un FM positivo de 30.050,61 € durante todos los años de estudio, dándole equilibrio a la estructura de no corriente. En conclusión, no existen problemas de equilibrio en el ciclo de corto como en el de largo plazo.

En el contexto en el que nos encontramos, inexistencia de pasivo, valores estáticos del activo y del patrimonio neto nos llevan a que los ratios de solvencia y liquidez, no tengan relevancia, ya que los resultados no proporcionan información relevante.

Respecto a la capacidad económica, tanto la rentabilidad económica como la financiera son durante todos los años iguales al 0%, debido a que el resultado de explotación que obtiene la fundación es igual a 0 y no existen ni ingresos ni gastos financieros.

En definitiva, se nos presentan unas cuentas anuales atípicas y con pocos elementos, por lo que la realización de un análisis tipo resulta irrelevante. Para realmente conocer la viabilidad económico-financiera de la Fundación Cruzcampo, se deberían analizar las cuentas de la sociedad HEINEKEN España y así poder entender si esta sociedad lucrativa va a poder seguir aportando todos los recursos necesarios para que su fundación se sostenga a l/p.

4.5. ANÁLISIS MEDIANTE INDICADORES PROPIOS.

En el Capítulo 3 quedó expuesto la relación de indicadores que vamos a utilizar en la Fundación Cruzcampo.

4.5.1. Indicadores globales.

Los indicadores globales nos facilitan la evaluación de la situación y evolución de las ESFL, estudiando los hechos más significativos, su continuidad futura, y la estructura de su base social.

Indicadores de condición: estos indicadores nos sirven para verificar que la fundación cumple con las características esenciales para ser denominada como ESAL. En nuestro caso la fundación sí cumpliría con todos los requisitos indispensables para ser denominada como tal, como vamos a ver en los siguientes indicadores.

- Acuerdo entre voluntades: El Artículo VII de los Estatutos de la Fundación Cruzcampo, en adelante EFC, nos dice que “La fundación Cruzcampo es una ESAL, que por expresa voluntad de su fundador, tiene afectado de modo duradero su patrimonio, a realización de fines de interés general”, por lo que nos encontramos ante una entidad no lucrativa que cumple además, con la denominación de entidad de interés general.
- Capacidad e Autogobierno: En el Artículo XIV de los EFC constatamos la existencia de un órgano soberano de gobierno. “El gobierno y administración de la Fundación Cruzcampo está encomendado al Patronato”. “Corresponde al Patronato cumplir los fines fundacionales y administrar los bienes y derechos que integran el patrimonio de la Fundación Cruzcampo manteniendo plenamente el rendimiento y utilidad de los mismos.”
- Aplicación de excedente a finales no lucrativos: Con el Artículo XII del EFC verificamos que existe una condición que imposibilita repartir los beneficios entre sus socios, miembros o terceros. “La Fundación Grupo Cruzcampo destinará a la realización de los fines fundacionales al menos el 70% de todas las rentas o ingresos que tenga. Una vez lo anterior, se deducirán los gastos de

Administración de la Fundación, que no deberán superar el 10% de todas las rentas e ingresos de la misma, y el resto, se aplicará a incrementar la dotación fundacional”.

- Ausencia de propiedad de la entidad: Según el Artículo XI del EFC, nadie podrá alegar ni individual ni colectivamente frente a la Fundación Cruzcampo o sus órganos de gobierno derecho alguno particular a los beneficios o a la libertad de actuación.

Indicadores de continuidad: A través de estos indicadores se pretende evaluar la capacidad de la entidad para el cumplimiento de sus fines, y hacer frente a los compromisos de liquidez. En un principio, estos indicadores no dan muy buenos resultados, ya que no cuenta con recursos propios con los que poder hacer frente a sus compromisos, no obstante, actualmente su continuidad no pelagra debido a su vinculación a la empresa HEINEKEN, que les proporciona los recursos necesarios.

- Continuidad a largo plazo: Los valores en este indicador salen durante todos los años negativos, un resultado desfavorable, provocado por la ausencia de resultado de los ejercicios o deudas transformables en subvenciones. Sin embargo, aunque el indicador da negativo, hay que tener en cuenta que los gastos presupuestados para ejercicios siguientes, están previstos compensarlos con ingresos de la Sociedad HEINEKEN España, por lo que mientras HEINEKEN siguiese cumpliendo, no habría problemas de continuidad a c/p.
- Variación relativa del PN: Como hemos comentado anteriormente, el PN de la fundación ha permanecido invariable a lo largo de los años. Esto nos muestra como la fundación no cuenta con fondos extras con los que poder hacer frente a compromisos en un futuro.

Indicadores de base social: La base social de las ESFL está constituida por el conjunto de agentes sociales con los que se relacionan, tales como socios, voluntarios, donantes, usuarios, etc., que utilizan sus servicios o aportan su actividad y esfuerzo para la consecución de los fines de la entidad (AECA, 2012). En nuestro caso, por una parte la fundación no cuenta con voluntarios, por otra, HEINEKEN España, como única donante, aporta el 100% de los ingresos sin contraprestación, por lo que el Índice de aportación económica tendría un valor muy positivo.

4.5.2. Indicadores de gestión.

Los indicadores de gestión miden determinadas características dentro de las fases que comprende la actividad de una entidad con el fin de evaluar su gestión (Socias, Horrach y otros, 2013). Debido a la información disponible y a las singularidades de nuestra fundación, vamos a centrarnos en los indicadores de eficiencia. La eficiencia la podemos definir como “*el resultado de comparar las actuaciones realizadas en función de los recursos aplicados, es decir, compara los servicios prestados (en términos de outputs reales) con los recursos aplicados para su obtención (en términos de inputs reales)*” (AECA,2012). Dentro de los indicadores de eficiencia, hemos utilizado los siguientes:

- Eficiencia técnica: Compara los costes administrativos con el total de gastos, en nuestro caso, serán los otros gastos de la actividad (conservación, publicidad, otros...) los que compararemos, ya que son los únicos gastos relacionados con la actividad que podemos entender como recursos empleados para obtener los ingresos. Los resultados son los siguientes:

EFICIENCIA TÉCNICA	2011	2012	2013	2014
(OTROS GASTOS ACTIVIDAD/ gastos totales de la entidad o proyecto) x 100	2,96%	2,66%	5,67%	7,06%

Tabla 4.1. Indicador de eficiencia técnica.

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar en la Tabla 4.1. la eficiencia técnica presenta unos valores muy buenos ya que el porcentaje de otros gastos respecto a los gastos de actividad son poco significativos, esto se debe a que la mayoría de los gastos de estructura los cubre HEINEKEN. Además, al no depender de agentes externos, no debe tener problemas por asumir incrementos de gastos de actividad.

- Eficiencia asignada: Este indicador pretende maximizar el porcentaje de ingresos obtenidos en relación con los recursos empleados en obtener dichos ingresos. Es decir, nos muestra la proporción que la entidad destina a desarrollar las actividades. En nuestro caso, los resultados serían los siguientes:

EFICIENCIA ASIGNADA	2011	2012	2013	2014
(AYUDAS MONETARIAS/ ingresos totales) x 100	97,04%	97,34%	94,33%	92,94%

Tabla 4.2. Indicador de eficiencia asignada.

Fuente: Elaboración propia.

Podemos observar en la Tabla 4.2. como la mayoría de los gastos están destinados al desarrollo de las actividades, este indicador ha ido disminuyendo a lo largo de los años debido al aumento de los otros gastos de actividad. Además, podemos observar como el porcentaje es muy elevado (no debiendo exceder del 100%), lo que quiere decir que existe un bajo margen de beneficio entre los gastos incurridos en las actividades y los ingresos obtenidos de éstas.

4.5.3. Indicadores de transparencia.

La transparencia es uno de los pilares fundamentales de cualquier entidad, tanto lucrativa como sin ánimo de lucro, es equivalente a confianza y credibilidad, ayuda a su legitimidad y ayuda a su desarrollo. La información debe facilitarse a todos los stakeholders aunque no haya obligación de ello. El órgano de gobierno de cada entidad es el responsable de llevar la transparencia al marco estratégico. Como indicadores de transparencia encontramos los siguientes:

Indicadores de funcionamiento de los órganos de gobierno: AECA (2012) nos explica como “*El desempeño eficaz de las obligaciones conferidas a los órganos de gobierno repercutirá favorablemente en todos los estamentos de las ESFL. En aras de la transparencia, la composición de los órganos de gobierno debe ser pública y de fácil acceso para los interesados. Los órganos de gobierno deben reunirse periódicamente para tomar las decisiones pertinentes que les correspondan y deben acudir todos los miembros a las reuniones. Además, deben evitarse mandatos dilatados en el tiempo.*”

INDICADORES DE FUNCIONAMIENTO DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO	2011	2012	2013	2014	2015
Composición de los órganos de gobierno	SI	SI	SI	SI	SI
Frecuencia de reuniones de los órganos de gobierno	300%	300%	300%	300%	300%
Participación de los miembros en las reuniones convocadas de los órganos de gobierno	100%	100%	100%	100%	100%
Proporción de miembros de los órganos de gobierno con remuneración.	100%	100%	100%	100%	100%
Caducidad de mandatos en los órganos de gobierno	NO	NO	NO	NO	NO

Tabla 4.3. Indicadores de funcionamiento de los órganos de gobierno.

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar en la Tabla 4.3., la Fundación Cruzcampo cumple con todos los requisitos para ser considerados sus órganos de gobiernos como transparentes, ya que todos los indicadores dan resultados positivos, dando resultados más que favorables en algunos, como en la frecuencia de reuniones, ya que éstas triplican el

mínimo legal. En el Anexo I podemos encontrar la formulación de cada indicador para una mejor comprensión.

Indicadores de difusión de la información: Como ya sabemos, las ESFL son de interés general y buscan el bienestar social, por lo que la importancia de la transparencia de la información debe ser mayor, llegando a toda la sociedad y aportando confianza que en el futuro puede transformarse en aportaciones de recursos financieros y/o humanos que ayude a la consecución de las actividades de la entidad.

INDICADORES DE DIFUSIÓN DE LA INFORMACIÓN	2011	2012	2013	2014	2015
Publicación de los fines y valores éticos	SI	SI	SI	SI	SI
Publicación de las cuentas anuales	NO	NO	NO	NO	NO

Tabla 4.4. Indicadores de difusión de la información.

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la Fundación Cruzcampo (Tabla 4.4.), si exploramos en la su página web, podemos ver como están muy bien definidos los fines fundacionales y los valores éticos, además, nos encontramos con los estatutos de la fundación y con memorias de actividades de varios años, por lo que que los usuarios estarían muy bien informados en ese aspecto. Sin embargo, no se encuentra en la web, ni se pueden obtener de cualquier otra forma gratuitamente las cuentas anuales de ningún año. En conclusión, si la entidad pusiese a disposición de los usuarios las cuentas anuales y los planes de actuación generaría una mayor confianza.

4.5.4. Indicadores de estructura.

En el análisis estructural, ya pudimos ver la organización de los elementos patrimoniales y cómo se distribuían los ingresos y los gastos. Al haber tan poco que analizar en este aspecto, vamos a centrarlos en la estructura de los recursos humanos para conocer cuales han sido los recursos necesarios de los que ha dispuesta la entidad para realizar las actividades.

Como hemos comentado anteriormente, en 2015 la Fundación Cruzcampo ha comenzado un proceso de desconexión de HEINEKEN España, a partir de ese momento han pasado a tener más activos y pasivos, y además de contar con sus propios trabajadores. Como podemos ver en la Tabla 4.5., en Abril de 2015 comenzó la contratación de los trabajadores propios de la entidad, las contrataciones han seguido una tendencia alcista progresiva.

TIPO CONT.	SEXO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
FIJOS	M	0	0	4	5	6	6
	F	0	0	1	1	1	6
	TOTAL	0	0	5	6	7	12
FIJOS DISCONTINUOS	M	0	0	0	0	0	0
	F	0	0	0	0	0	1
	TOTAL	0	0	0	0	0	1
TOTAL TRAB.		0	0	5	6	7	13

TIPO CONT.	SEXO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
FIJOS	M	6	6	6	7	7	7
	F	6	6	6	7	7	7
	TOTAL	12	12	12	14	14	14
FIJOS DISCONTINUOS	M	0	0	0	0	1	1
	F	0	0	1	1	1	1
	TOTAL	0	0	1	1	2	2
TOTAL TRAB.		12	12	13	15	16	16

Tabla 4.5. Estructura de RRHH.

Fuente: Elaboración propia.

Indicador de estabilidad en el empleo: Como podemos observar, la entidad presenta una estabilidad en el empleo muy alta ya que en casi un 90% de los contratos son fijos.

Indicador de diversidad por género: La plantilla presenta una diversidad excelente ya que hay igualdad en porcentaje de hombres y mujeres en la plantilla, y además, en el último mes, tanto en fijos como en fijos discontinuos.

Temporalidad de la plantilla: La evolución a largo plazo que ha experimentado la plantilla no la podemos observar ya que no existían hace unos cuantos meses, pero si podemos ver la evolución a lo largo de todo el año 2015 que ha sido muy creciente y positiva. Por lo que si en un futuro sigue creciendo la entidad crecerán las posibilidad de generar más empleo.

4.5.5. Indicadores de proyectos.

Los indicadores de proyectos tienen como propósito proporcionar información acerca de la ejecución de las actividad que la entidad lleva a cabo, reflejando la naturaleza, peculiaridades y adecuado funcionamiento de las actividades y servicios (AECA 2012).

En el caso de la Fundación Cruzcampo vamos a analizar por un lado, las actividades “Talento del Sur” y por otro lado, los talleres que lleva a cabo con Universidad de Huelva, ya que son los proyectos más significativos y mejor cuantificables.

Talentage es un programa dirigido a jóvenes universitarios andaluces. La Fundación Cruzcampo les ofrece una oportunidad de acercarse al mundo de la empresa con una formación orientada a mejorar su empleabilidad y con la oportunidad de iniciar su carrera profesional en HEINEKEN España. Observando el resultado de los indicadores, podemos ver en primer lugar el grado de cobertura ha sido bajo, este se debe a que la demanda de estudiantes para entrar en este proyecto ha sido mucho mayor a las plazas ofertadas por la fundación. Más de 1000 personas solicitaron las plazas que eran únicamente 30, por lo que el resultado fue bastante bueno ya que la difusión de proyecto llevó a animarse a muchísimos jóvenes andaluces. En un futuro la fundación debería aumentar el número de plazas o llevar a cabo proyectos similares que tienen tanta acogida y tan buena valoración ya que los estudiantes lo valoraron con un 9.9 sobre 10.

Por otro lado, si observamos el grado de consecución de los objetivos, el porcentaje es muy alto, ya que el 70% de los estudiantes de Talentage consiguieron trabajo en menos de 1 año. Además no hubo ninguna baja a lo largo del proyecto por lo que la tasa de participación fue del 100%.

Red Innprende es un programa pensado para impulsar nuevos modelos de negocio en Andalucía y fomentar la innovación en los sectores de hostelería, turismo y agroalimentación, claves para nuestra economía. El grado de cobertura de este proyecto fue más elevado ya que de las 50 plazas ofertadas, se inscribieron más de 700 personas. En este proyecto por tanto, también se caracteriza por su gran aceptación y difusión. Respecto a la consecución de objetivos también dispone de un porcentaje adecuado ya que de los 9 proyectos viables que desarrollaron, 6 de ellos prosperaron tras finalizar el programa.

Por lo que podemos ver en la Tabla 4.6., los dos proyectos de Talento del Sur, están muy bien valorados y solicitados, posicionándose entre los mejores proyectos de emprendedores en el ámbito andaluz.

TALENTO DEL SUR	Grado de Cobertura	Consecución de los objetivos	Tasa participantes que terminan el servicio	Valoración
TALENTAGE	3%	70%	100%	9.9
RED INNPRENDE	7%	67%	100%	

Tabla 4.6. Indicadores de proyectos Talento del Sur.

Fuente: Elaboración propia.

Cátedra Fundación Cruzcampo (Universidad de Huelva) promueve la realización, con cargo a su presupuesto, a otros fondos públicos externos o propios de la Universidad

de Huelva, de una serie de actuaciones académicas, científicas y culturales que redunden en la comunidad universitaria y en la mejora de la sociedad en la que ambas instituciones están imbricadas y con la que están comprometidas. El objetivo general de la Cátedra es favorecer la promoción y difusión del conocimiento y la cultura universitaria como medio de desarrollo de la sociedad. Si miramos los indicadores (Tabla 4.7.), la valoración media de los talleres es un 9,16, por lo que podríamos decir que el objetivo de la difusión del conocimiento se habrían cumplido ya que los estudiantes han valorado muy positivamente todo lo enseñado, a pesar de que la tasa de asistencia no haya sido muy elevado debido a que se inscribieron muchos más alumnos de los que finalmente asistieron a los talleres.

TALLERES CÁTEDRA HUELVA	Tasa de asistencia	Valoración
CONFERENCIA INAUGURAL	76,12%	-
MODELO INSIGHTS DISCOVERY	75,31%	-
CÓMO SER ASERTIVOS	58,49%	9,435
PRESENTACIONES EFICACES	59,18%	8,66
MINDFULLNESS	51,37%	9,71
TÉCNICAS DE PERSUASIÓN	36,21%	9
PERSONAL BRANDING	16,39%	8,95
EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN	83,87%	8,94
GESTIÓN DEL TIEMPO Y PRODUCTIVIDAD PERSONAL	24,07%	9,11
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA	55,56%	9,47
CREATIVIDAD E INNOVACIÓN	57,14%	9,178
MEDIA	53,97%	9,16

Tabla 4.7. Indicadores de proyectos Talento del Sur.

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE LA FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE.

5.1. BREVE HISTORIA.

Fundación Acción Contra el Hambre (FACH), fue constituida como fundación privada sin finalidad de lucro y de ámbito estatal en 1995, con una duración ilimitada. Su domicilio social y oficinas principales se encuentran en la calle Duque de Sevilla, nº 3, Madrid. La fundación está registrada en el Protectorado de Fundaciones, dependiente del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

Su objeto funcional es, según el artículo 5 de sus estatutos, la realización de todo tipo de actividades que contribuyan a combatir el hambre en el mundo, y en especial la organización de misiones de urgencia humanitaria a zonas afectadas por problemas de nutrición, sanidad e higiene, así como la formación de personal especializado en materia de nutrición, sanidad e higiene para su envío a dichas misiones humanitarias.

También tiene como fin y actividad principal el prestar apoyo, asesoramiento y asistencia técnica a las fundaciones y entidades cuya actividad primordial sea la acción social, así como atender a problemáticas sociales de personas físicas.

La Fundación Acción Contra el Hambre, legalmente independiente, está vinculada a otras cuatro entidades de la red ACF Internacional con idénticos fines, actividad y estructura operativa. La vinculación entre estas entidades se formaliza mediante acuerdo de cooperación.

El año 2012 fue marcado por la fusión por absorción de la Fundación Luis Vives (FLV). La FLV aporta un Patrimonio Neto de 20.101.047€, del cual 22.020.496€ son Dotación Fundacional.

En la actualidad, trabajan combatiendo las consecuencias y las causas de la desnutrición en más de 40 países con más de 5.000 profesionales humanitarios.

5.2. ANÁLISIS ESTRUCTURAL. ESTUDIO FINANCIERO Y DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA.

Para el análisis disponemos de los balances y cuentas de pérdidas y ganancias del periodo 2009-2014.

En general se considera que la información goza de suficiente fiabilidad puesto que las cuentas anuales de todo el periodo han sido auditadas sin salvedades, por lo que disponemos de una opinión externa que nos garantiza la calidad de los estados contables.

En la actualidad, la entidad tiene un activo de 80.657.212 euros, unos fondos propios de 24.382.121 euros, unos ingresos de la actividad propia de 91.158.054 euros y un beneficio de 1.227.143 euros.

A continuación, vamos a realizar un informe detallado de la organización para conocer su actual situación económica-financiera e identificando cuales son sus principales problemas y sus posibles soluciones.

Para una mejor comprensión del análisis, encontramos en el Anexo II las cuentas anuales del periodo estudiado.

5.2.1. Análisis estructural.

Balance

Activo. El activo de la fundación, que ha tenido en general una tendencia creciente a lo largo del periodo de análisis, asciende en 2014 a 80.657.212 euros. Dicha inversión se reparte entre un ANC de 30.656.113 euros (38,01%) y un AC de 50.001.099 euros (61,99%). Podemos observar como a lo largo de los años, el activo a largo plazo ha ido ganando peso en detrimento del activo a corto plazo, esto se debe principalmente a la aparición a partir de 2012 (con la absorción de la FLV) de inversiones inmobiliarias, que pasan a representar a partir de 2012 alrededor de un 20% del activo total. Este aumento del ANC también se debe, aunque en menor medida al aumento de las inversiones financieras a l/p en más de un 3000%, provocado por la ya mencionada absorción.

El ANC que ha pasado de representar en 2009 un 3,99% del activo a un 38,01% en 2014 está compuesto en la actualidad, fundamentalmente por inversiones inmobiliarias (21,73%) y por usuarios y otros usuarios de la actividad propia a largo plazo (15,18%), estos últimos han triplicado su valor en el año 2014 debido al aumento del volumen de actividad que ha experimentado la entidad.

Dentro del AC, las partidas más importantes son los deudores de la actividad propia y otras cuentas a cobrar (40,09%, 2014) y la tesorería (20,35%, 2014). Ambas partidas han permanecido relativamente constantes a lo largo del periodo estudiado.

Con la absorción de la FLV, el activo total creció en más de un 40% respecto a antes del acuerdo (la mayor parte de la inversión en activo fijo), aportando un mayor equilibrio en la estructura del activo.

Financiación. En relación con la financiación, en la actualidad se distribuye entre un PN de 24.392.637 (30,24%), un PNC de 10.949.971 (13,58%) y un PC de 45.314.604 (56,18%). A lo largo del periodo estudiado ha aumentado la financiación propia en detrimento de la ajena como consecuencia principal de la aportación de más 20 millones de euros de dotación fundacional de la FLV en el proceso de absorción.

Patrimonio Neto. El PN ha pasado de una importancia de 4,43% a un 30,4% en el periodo estudiado, debido a como comentábamos antes, a la dotación fundacional de la FLV. Además, cabe destacar como en el último año, las reservas han aumentado en más de un 40% y el excedente del ejercicio un 360% respecto al año anterior; este incremento pasaremos a analizarlo cuando hablemos de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Pasivo. El pasivo de la fundación ACH ha ido disminuyendo a lo largo del periodo, como ya comentábamos anteriormente, provocado por el aumento de financiación propia. Si nos fijamos en el trienio anterior a la fecha de absorción, la tendencia era muy distinta, la financiación ajena llevaba una tendencia alcista, permaneciendo constante la financiación a c/p y aumentando a su vez la financiación a l/p. Esta necesidad de financiación, se compensó con financiación propia en el segundo trienio, disminuyendo así la deuda .

El PNC está formado, en mayor medida por beneficiarios acreedores a l/p, y en menor medida por provisiones. Desde el año 2012 había disminuido la deuda con los beneficiarios, sin embargo, en 2014 ha aumentado un 160% provocado por el gran incremento en el volumen de actividad de la fundación.

El PC tiene como partida más importantes los beneficiaros a c/p que tiene un valor en 2014 de 35.997.301 euros (56,18%).

Como podemos observar, el pasivo financiero (las deudas con terceros), son mínimas, no suponiendo en 2014 ni un 3% del total de la financiación. Por lo que, está llevando una política de financiación muy adecuada ya que está disminuyendo muchos gastos financieros.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Respecto a los ingresos, han experimentado una tendencia alcista a lo largo de todo el periodo. Desde 2009 hasta la actualidad, se han casi triplicado en valor absoluto llegando en 2014 a tener un valor de 91.158.054 euros. La partida más significativa a lo largo del periodo estudiado son las subvenciones, donaciones y legados imputados al excedente del ejercicio que han permanecido con un peso relativamente constante a lo largo de los años.

Dentro de los gastos de actividad, las partidas más significativas son el gasto por ayuda monetarias (26,67%), los gastos de personal (24,73%) y los gastos por servicios exteriores (27,67%). Todos los gastos han seguido una tendencia similar a la de los ingresos.

El resultado financiero ha ido teniendo a lo largo de los años bastantes altibajos provocados por el aumento o disminución de las deudas y las inversiones, y sobre todo, por las diferencias de tipo de cambio.

El comportamiento del resultado en el periodo 2009-2014 se puede dividir en dos bloques: 2009-2011 (primer trienio) y 2012- 2014 (segundo trienio).

El primer trienio, se caracteriza por una recuperación del año 2009, consiguiendo una tendencia alcista en los beneficios, aunque bastante lenta. Desaparecen los resultados negativos debido al aumento de los ingresos en más de un 25%, y el menor efecto de las diferencias de cambio. Las demás partidas siguen la misma tendencia positiva de los ingresos.

El segundo trienio se caracteriza por unos incrementos en los ingresos de más del 20% cada año, principalmente debido al reconocimiento de ingresos por subvenciones recibidas para intervenciones de emergencia en países como Líbano, Siria y Filipinas. El aumento de los márgenes se debe al aumento en volumen de la actividad y el control del gasto dentro del marco presupuestario anual establecido. Este segundo trienio, tiene un antibajo en el año 2013 provocado por un aumento en el gasto por variación de provisiones en casi un 200% respecto a 2014.

5.2.2. Equilibrio financiero

A largo plazo podemos decir que la entidad presenta equilibrio financiero (Tabla 5.1.) ya que el fondo de maniobra (FM), entendido como la cantidad de la Financiación Básica (PN + PNC) que está financiando activos corrientes, es positivo durante todo el periodo aunque sufre una fuerte caída en el año 2014 provocada por el aumento del volumen de actividad comentado anteriormente.

EQUILIBRIO FINANCIERO	2009	2010	2011	2012	2013	2014
FONDO DE MANIOBRA (FM) =PN+PNC-ANC	4.461.936	8.916.148	7.481.603	7.336.596	7.696.910	4.686.495
CAPITAL CORRIENTE TÍPICO (CCT) =AC FUNCIONAL-PC ESPONTANEO	4.691.098	4.876.536	3.861.488	6.153.854	7.488.589	8.831.960
NECESIDAD DE FONDO DE MANIOBRA =CCT-FM	229.162	- 4.039.612	- 3.620.115	- 1.182.742	- 208.321	4.145.465

Tabla 5.1. Equilibrio financiero 2009-2014.

Fuente: Elaboración propia.

El capital corriente típico es la diferencia entre la inversión y la financiación recurrente, como presenta valores positivos durante todos los años, eso quiere decir que el pasivo espontáneo no es suficiente para financiar el activo funcional, es decir, existe una necesidad de financiación. Ese CCT se financia con el FM positivo por lo que entre 2010 y 2013 nos encontraríamos en una situación de equilibrio financiero a c/p ya que nuestro FM > CCT.

Sin embargo, en 2009 y 2014, el FM no cubre todo el activo funcional por lo que nos encontraríamos en una situación de necesidad de FM a c/p.

En general, podríamos decir que la entidad se encuentra en equilibrio ya que durante todo el periodo estudiado el FM ha sido positivo y superior al CCT menos en el último año debido al repentino aumento de los usuarios y otros deudores de la actividad propia causado por el aumento del volumen de actividad, que la empresa sabrá compensar en los próximos años.

5.2.3. Estudio financiero a corto plazo (Liquidez)

Los indicadores fondo (Tabla 4.9.) muestran una situación de garantía bastante alta debido a que los valores de los deudores son muy altos al igual que los de tesorería, por lo que la empresa no tiene problemas para hacer frente a sus pagos en el corto plazo.

LIQUIDEZ	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIO DE LIQUIDEZ = AC/PC	1,14	1,28	1,22	1,18	1,15	1,10
RATIO QUICK= (AC-EXISTENCIAS)/PC	1,13	1,28	1,22	1,17	1,14	1,10
RATIO DE TESORERÍA=(TESORERÍA+ACT LIQ EQUIV) / PC	0,54	0,49	0,42	0,49	0,36	0,36

Tabla 5.2. Liquidez 2009-2014.

Fuente: Elaboración propia.

Los valores del ratio de liquidez prácticamente coinciden con el ratio quick, debido a la poca importancia que representan los valores de las existencias en el activo corriente.

Además, si miramos el ratio de tesorería que es la medida más exigente de liquidez ya que mide la parte de las deudas a corto que sería posible atender con el disponible, podemos ver como ha tenido valores muy altos durante todo el periodo, y aunque en la actualidad haya descendido, aún así, con el disponible podría hacer frente a más de un tercio del total de las deudas.

5.2.4. Estudio financiero a largo plazo (Solvencia)

La solvencia es una variable financiera que mide la capacidad de una empresa para hacer frente a sus compromisos en el largo plazo, es decir, es la capacidad de generar recursos y transformarlos en tesorería. En la Tabla 5.3. podemos ver los indicadores que hemos realizado para estudiar la solvencia de la entidad.

SOLVENCIA	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PN	1.710.167	1.905.642	2.128.580	22.882.046	23.223.514	24.392.637
RATIO GARANTÍA = AT/PASIVO AJENO	1,05	1,04	1,04	1,46	1,40	1,43
RATIO AUTONOMÍA FINANCIERA = PN/PT	0,05	0,04	0,04	0,46	0,40	0,43
RAF l/p = PN/PNC	0,40	0,10	0,14	2,80	3,70	2,23
RAF c/p = PN/PC	0,05	0,06	0,06	0,55	0,45	0,54
RATIO DE DEPENDENCIA FINANCIERA= PA/(PN+PA)	0,96	0,96	0,96	0,68	0,71	0,70
DEUDA FUNANCIERA NETA = P - INVER. FRAS - EFECTIVO	19.286.196	35.224.566	34.818.630	10.891.903	21.404.714	21.929.970
ÍNDICE ENDEUDAMIENTO NETO = DFN/PN+DFN	91,85%	94,87%	94,24%	32,25%	47,96%	47,34%
COEFICIENTE BÁSICO DE FINANCIACIÓN = ANC/PN+PNC	0,26	0,58	0,57	0,76	0,74	0,87

Tabla 5.3. Solvencia 2009-2014.

Fuente: Elaboración propia.

El PN es un indicador de solvencia ya que debe ser lo suficientemente amplio para que ante un deterioro puntual de activo o de la rentabilidad, no se produzca un

incumplimiento de las obligaciones. Al ser todos los años positivos y creciente, es decir el $A > P$, en un principio no habría problemas de pago a largo plazo.

El ratio de garantía nos muestra la peor de las circunstancias, es decir, si liquidando todos los activos la empresa tendría recursos suficientes para atender a las obligaciones. Como el valor es mayor a 1, la entidad es solvente y además en los últimos años el valor está bastante alejado a 1 por lo que no estaría en una situación de peligro.

Respecto al ratio de autonomía financiera, nos indica la estructura de financiación de la empresa y constituye también una medida del riesgo financiero asociado al capital propio. Como podemos ver en la tabla 5.3. Desde 2012 los valores que presenta son bastante adecuados, por lo que a lo largo del periodo, la entidad ha disminuido significativamente el riesgo financiero.

Como complemento de los ratios anteriores y para aclarar la composición de la estructura financiera se encuentra el ratio de dependencia financiera. Podemos observar como a lo largo del periodo, la dependencia al capital ajeno ha disminuido, pasando de ser en 2009 el 96% de la financiación total, a un 70 % en la actualidad. En conclusión, la entidad ahora es mucho más autosuficiente que en sus inicios.

El índice de endeudamiento neto profundiza más en la dependencia financiera. Los valores para este índice siguen siendo adecuados para nuestra entidad.

Por último, el coeficiente básico de financiación refleja la situación de equilibrio o desequilibrio de la estructura financiera, a partir de la adecuada o inadecuada financiación de las inversiones fijas mediante financiación permanente. En nuestro caso, como el valor es mejor a 1, nos encontramos en equilibrio financiero.

La conclusión que obtenemos después de ver todos los indicadores, es que la empresa es solvente, ya que todos los indicadores han dado valores positivos.

5.2.5. Estudio de la capacidad económica.

La rentabilidad viene marcada por los resultados de la entidad (tabla 5.4.); tanto el BAIT (en nuestro caso excedente de la actividad antes de interés e impuesto) como el BAT (excedente de la actividad antes de impuestos), presentan valores positivos y crecientes, excepto por el BAT en el primer año de estudio, y la caída en el margen de 2013 que explicamos en el análisis del resultado; si contemplamos este último como excepcional, podríamos decir que la entidad va a tender a un crecimiento sostenido de la rentabilidad ya que los valores de 2012 y 2014 son mucho mejores que los de años anteriores.

RENTABILIDAD	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS TOTALES	38.588.132	52.360.386	51.039.651	72.323.499	81.148.925	80.657.212
ACTIVO FUNCIONAL = AT-Tesorería extraf.- Inv.fras.-ANCMV	38.575.091	52.347.345	51.026.428	53.847.398	63.025.719	62.738.698
PN	1.710.167	1.905.642	2.128.580	22.882.046	23.223.514	24.392.637
BAIT RECURRENTE= Excedente actividad +Ingresos Financieros	349.710	358.949	421.719	1.036.638	188.959	1.414.020
BAT RECURRENTE	- 220.906	195.475	222.938	652.414	341.469	1.227.143
RENTABILIDAD FINANCIERA ORDINARIA=BAT RECURRENTE /PN	-12,92%	10,26%	10,47%	2,85%	1,47%	5,03%
RENTABILIDAD ECONÓMICA ORDINARIA=BAIT/AT	0,91%	0,69%	0,83%	1,43%	0,23%	1,75%
COSTE MEDIO FINANCIACIÓN AJENA "I"=GF/PA	5,30%	6,58%	6,41%	7,20%	4,11%	8,22%
RATIO ENDEUDAMIENTO "L"= PA/PN	21,56	26,48	22,98	2,16	2,49	2,31
RE - I	-4,39%	-5,90%	-5,59%	-5,77%	-3,88%	-6,46%

Tabla 5.4. Rentabilidad 2009-2014.

Fuente: Elaboración propia.

Los valores que muestran el BAIT Y BAT son el reflejo de las rentabilidades vinculadas a ellos RFO Y REO.

LA REO es el resultado que genera la empresa en su actividad económica con independencia de cómo se financie. En nuestro caso este indicador no tendría sentido ya que nos encontramos ante una entidad no lucrativa y sus actividades no están directamente relacionadas con los ingresos. Como podemos ver en nuestro caso, la rentabilidad a lo largo de los años es muy baja, siendo menor incluso que el coste de la financiación ajena lo que supone un apalancamiento financiero negativo. En empresas lucrativas esta situación nos debería de alarmar, pero al encontramos con una entidad en donde no prima el beneficio sino el bienestar social, el indicador no es muy relevante. Al igual pasa con la RFO que el valor que nos proporciona no nos sirve para evaluar a nuestra fundación.

Respecto al ratio de endeudamiento, como ya hemos visto anteriormente, ha ido disminuyendo a lo largo de los años, pasando de ser la financiación ajena casi 22 veces superior al PN a sólo 2 veces mayor.

En definitiva, el estudio de la capacidad económica para una entidad cuyo fin no es la persecución de un beneficio económico sino que principalmente persigue una finalidad social, carece de sostenibilidad.

5.3. ANÁLISIS MEDIANTE INDICADORES PROPIOS.

En el Capítulo 3 hicimos una breve introducción a cada uno de los tipos de indicadores que veríamos en este Capítulo, anteriormente en el Capítulo 4 hemos realizado los indicadores para la Fundación Cruzcampo, por lo que ahora pasaremos a ver los resultados de las indicadores en la Fundación Acción Contra el Hambre.

5.3.1. Indicadores globales.

Recordamos como los indicadores globales nos facilitan la evaluación de la situación y evolución de las ESFL, estudiando los hechos más significativos, su continuidad futura, y la estructura de su base social.

Indicadores de condición: En nuestro caso la FACH si cumpliría con todos los requisitos indispensables para ser denominada como tal, como vamos a ver en los siguientes indicadores.

- Acuerdo entre voluntades: El Artículo 1 de los Estatutos de la Fundación Acción Contra el Hambre, en adelante EFACH, nos dice que “La FACH es una ESAL, de ámbito estatal” y el artículo 5 nos comenta que “Constituye el fin y el objeto de la fundación la realización de todo tipo de actividades que contribuyan a combatir el hambre en el mundo, y en especial la organización de misiones de urgencia humanitaria a zonas afectadas por problemas de nutrición, sanidad e hidrología, así como la formación de personal especializado en materia de nutrición, sanidad e hidrología para su envío en dichas misiones”, por lo que nos encontramos ante una entidad no lucrativa que cumple además, con la denominación de entidad de interés general.
- Capacidad e Autogobierno: En el Artículo 11 de los EFACH constatamos la existencia de un órgano soberano de gobierno: “El gobierno, administración y disposición del Patrimonio de la Fundación se confía al Patronato que será nombrado y actuará con sujeción a las normas contenidas en estos Estatutos” “El Patronato, ejercerá sus funciones libre de cualquier interferencia u obstáculo, y sus acuerdos vincularán a la fundación”
- Aplicación de excedente a finales no lucrativos: En el Artículo 6 del EFACH verificamos que existe una condición que imposibilita repartir los beneficios entre sus socios, miembros o terceros. “a la realización de los fines fundacionales

deberá ser destinado al menos el 70% de los resultados de las explotaciones económicas que se desarrollen y de los ingresos que se obtengan por cualquier otro concepto, deducidos los gastos realizados, para su obtención” “Son destinatarios de los beneficios los colectivos formados por aquellas personas e instituciones que se beneficiarán de las actividades de la fundación”.

- Ausencia de propiedad de la entidad: Según el Artículo 10 del EFACH, nadie podrá alegar ni individual ni colectivamente frente a la FACH o sus órganos de gobierno derecho alguno o a la libertad de actuación.

Indicador de continuidad: A través de la variación relativa del PN, pretendemos evaluar la capacidad de la entidad para el cumplimiento de sus fines, y hacer frente a los compromisos de liquidez.

I. CONTINUIDAD	2010	2011	2012	2013	2014
VAR. % PN	11,43%	11,70%	974,99%	1,49%	5,03%

Tabla 5.5. Indicador de continuidad.

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 5.5. podemos observar la variación experimentada por el patrimonio neto en un periodo respecto al año anterior. Como hemos comentado anteriormente en el análisis estructural, el PN ha tenido siempre una tendencia al crecimiento, acentuándose en el año 2012 con la absorción de la FLV. Por lo que con un PN positivo y creciente nos aseguramos la solvencia de la entidad.

Indicadores de base social: En el caso de la FACH, nos encontramos con una base social bastante amplia, constituida por el personal de la entidad, voluntarios, donantes y usuarios, entendiéndose como usuarios las personas que utilizan o son beneficiarios de un servicio prestado por la entidad, siendo la satisfacción de sus necesidades lo que da sentido a la existencia de la misma. Existen 3 tipos de indicadores:

- Estructura de la base social: en la Tabla 5.6. podemos observar la distribución de la base social. En un primer lugar podemos ver como la entidad cuenta con personal propio, con personal con contrato de servicio y con voluntarios. Éstos trabajadores han ido aumentando a lo largo del periodo estudiado, habiendo contratado en 5 años a un 50% más de trabajadores. Además, la entidad cuenta con más de medio millón de donantes, lo que aporta sostenibilidad y apoyo a nuestra entidad. Por último podemos ver como el número de personas a las que ha ayudado la entidad en los últimos 5 años se ha quintuplicado, un resultado excelente por los grandes esfuerzos que está haciendo la fundación. En conclusión, la base social está bastante diversificada.

BASE SOCIAL EN Nº DE PERSONAS	2010	2011	2012	2013	2014
APORTANTES					
Personal asalariado	965	852	988	1.053	1.602
Empleados locales	723	708	789	859	1.386
Empleados en sede	50	59	72	90	114
Cooperantes	192	70	85	97	130
Personal con contrato de servicios	20	26	28	25	30
Personal voluntario	65	60	62	50	60
Donantes activos	390.372	568.230	704.895	794.899	559.231
RECEPTORES					
Personas a las que ayuda	1.376.147	1.173.886	2.168.548	3.046.569	5.876.690

Tabla 5.6. Indicador de estructura de base social.

Fuente: Elaboración propia

- Índice de aportación económica: este indicador nos informa del peso económico que proporciona el grupo social de aportantes sin contraprestación sobre el total de los ingresos. En el caso de la FACH, es durante todos los años del 100% ya que no tienen en la actualidad ningún ingreso con contraprestación monetaria.
- El último indicador es la tasa de voluntariado en función de los usuarios, calculado como el total de las horas anual del personal voluntario entre el número de usuarios de la entidad. En nuestro caso, no hemos realizado este indicador ya que no nos han podido proporcionar la información necesaria para su cálculo.

5.3.2. Indicadores de gestión.

En este apartado vamos utilizar indicadores que estén relacionados con la organización y planificación de la entidad, midiendo determinadas características observables dentro de las distintas fases que comprende la actividad de la entidad.

Cuando hablemos de actividades, nos referiremos a las 3 actividades que la FACH ha detallado en las CCCAA y que agrupan el total de proyectos de la entidad. Estas actividades son:

- 1- Proyectos de cooperación internacional
- 2- Proyectos de asistencia e inclusión social
- 3- Arrendamiento de inmuebles

Indicadores de eficacia: Este indicador nos muestra la capacidad de la entidad para conseguir los objetivos previstos, relacionando los logros alcanzados respecto a los pretendidos. Para verificar el grado de cumplimiento de los objetivos proyectados vamos a utilizar los índices de usuarios y de gastos para cada una de las actividades.

- Actividad 1: Respecto a la actividad que contiene los proyectos de cooperación internacional (Tabla 5.7.) podemos observar como el índice de usuarios es muy superior al que debería, es decir, no ha habido una buena planificación, sin embargo no tendría efectos muy negativos ya que han satisfecho a muchas más personas con unos gastos cercanos a los planificados, como podemos observar en el índice de gastos. Por lo que la entidad en esta actividad ha dado más por un poco más de lo planificado, ya que el valor ideal es el 100%.

ACTIVIDAD 1								
ÍNDICE DE USUARIOS	2012			2013			2014	
		Nº personas	Índice		Nº personas	Índice	Nº personas	Índice
personas físicas	previsto	1.200.000		previsto	2.000.000		previsto	3.000.000
	realizado	2.168.545	180,71%	realizado	2.182.112	109,11%	realizado	6.876.665
								229,22%

ÍNDICE DE GASTOS	2012			2013			2014	
		Importe €	Índice		Importe €	Índice	Importe €	Índice
Gastos / inversiones	previsto	47.725.000		previsto	58.470.000		previsto	74.495.000
	realizado	60.112.993	125,96%	realizado	74.326.480	127,12%	realizado	90.380.993
								121,32%

Tabla 5.7. Indicadores de actividad 1.

Fuente: Elaboración propia

- Actividad 2: En la actividad 2 (Tabla 5.8.) podemos observar como respecto al índice de gastos, han vuelto ha planificar por lo bajo, sin embargo, ocurre lo mismo que en la actividad 1, ya que el índice de gasto está muy cercado al 100%, es decir, la entidad ha planificado muy bien y finalmente han gastado lo que pensaba. Por lo que han conseguido ayudar a mucha más gente ciñéndose al presupuesto.

ACTIVIDAD 2								
ÍNDICE DE USUARIOS	2012			2013			2014	
	Nº personas		Índice	Nº personas		Índice	Nº personas	
Beneficiarios personas	previsto	50.000		128,50%	previsto		58.700	139,54%
	realizado	64.252	realizado		81.910	realizado	24.973	

ÍNDICE DE GASTOS	2012			2013			2014	
	Importe €		Índice	Importe €		Índice	Importe €	
Gastos / inversiones	previsto	475.000		100,95%	previsto		1.006.000	105,70%
	realizado	479.495	realizado		1.063.299	realizado	1.747.982	

Tabla 5.8. Indicadores de actividad 2.

Fuente: Elaboración propia

- Actividad 3: La actividad 3 (Tabla 5.9.) es una actividad mercantil que la entidad utiliza como fuente de ingresos adicional para invertir en sus actividad sociales, por lo que no tiene beneficiarios directos. Respecto al índice de gastos podemos ver como menos en el año 2013, la planificación ha sido correcta ya ha acercado al importe planificado.

ACTIVIDAD 3								
ÍNDICE DE GASTOS	2012			2013			2014	
	Importe €		Índice	Importe €		Índice	Importe €	
Gastos / inversiones	previsto	212.367		94,18%	previsto		420.000	157,43%
	realizado	200.000	realizado		661.221	realizado	421.250	

Tabla 5.9. Indicadores de actividad 3.

Fuente: Elaboración propia

Indicadores de eficiencia: Estos indicadores van a tratar de medir la capacidad de la entidad para conseguir lo esperado buscando el mayor aprovechamiento de los medios empleados. Como veremos a continuación en la Tabla 5.10., la FACH presenta en todos los indicadores valores adecuados, por lo que consideramos que está siendo eficiente en su actividad. Los indicadores son los siguientes:

- Indicador de eficiencia técnica: Este indicador compara los gastos totales con los costes administrativos, en el caso de la FACH podemos ver que los fondos destinados a gastos de administración y comunicación son muy bajos, por lo que es un muy positivo para la entidad ya que puede destinar el resto de los fondos para las actividades fundacionales.
- Indicador de eficiencia asignada: Pretende maximizar la proporción de los fondos aplicados a proyectos o a actividades de la entidad. En nuestro caso, la fundación al tener unos costes administrativos y de captación de recursos tan bajos, puede permitirse aplicar un 90% de los recursos a los proyectos de la fundación.
- Indicador de eficiencia en la captación de los recursos: La entidad debe ser capaz de captar un volumen de recursos que le permita realizar todas las actividades previstas, pero hay que controlar cuanto gasta en la captación de esos recursos para que sea favorable. En el caso de la FACH, de los recursos que obtiene solo destina alrededor de un 5% a estos costes, y aún así sigue consiguiendo unos fondos lo suficientemente altos y crecientes para la financiación de sus actividades.

EFICIENCIA TÉCNICA	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(Costes de administración y comunicación/ fondos) x 100	5%	4%	4%	4%	4%	4%

EFICIENCIA ASIGNADA	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(Coste de las actividades/ fondos) x 100	89%	91%	91%	91%	90%	91%

EFICIENCIA CAPTACIÓN DE RECURSOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(Coste de la captación de recursos/ fondos)	6%	5%	5%	5%	6%	5%

Tabla 5.10. Indicadores de eficiencia.

Fuente: Elaboración propia

5.3.3. Indicadores de transparencia.

Como ya comentábamos para la Fundación Cruzcampo, la transparencia es uno de los pilares fundamentales de cualquier entidad, tanto lucrativa como sin ánimo de lucro, es equivalente a confianza y credibilidad, ayuda a su legitimidad y ayuda a su desarrollo. La FACH tiene como uno sus principios la transparencia, y pone a disposición de todos los usuarios el impacto de su trabajo, los detalles del uso de los recursos y los mecanismos de gobierno en su página web. Además facilitan un número de teléfono gratuito para cualquier consulta.

Para la fundación ser transparentes no es sólo publicar sus cuentas anuales, sino mucho más, y así lo avalan sus principales mecanismos de rendición de cuentas (Gráfica 5.1.).



Gráfica 5.1. Sistema transparencia FACH.
Fuente: Fundación Acción Contra el Hambre.

Como indicadores de transparencia encontramos los siguientes:

Indicadores de funcionamiento de los órganos de gobierno: AECA (2012) nos explica como “*El desempeño eficaz de las obligaciones conferidas a los órganos de gobierno repercutirá favorablemente en todos los estamentos de las ESFL. En aras de la transparencia, la composición de los órganos de gobierno debe ser pública y de fácil acceso para los interesados. Los órganos de gobierno deben reunirse periódicamente para tomar las decisiones pertinentes que les correspondan y deben acudir todos los miembros a las reuniones. Además, deben evitarse mandatos dilatados en el tiempo.*”

INDICADORES DE FUNCIONAMIENTO DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO	2011	2012	2013	2014	2015
Composición de los órganos de gobierno	SI	SI	SI	SI	SI
Frecuencia de reuniones de los órganos de gobierno	100%	100%	100%	100%	100%
Participación de los miembros en las reuniones convocadas de los órganos de gobierno	100%	100%	100%	100%	100%
Proporción de miembros de los órganos de gobierno con remuneración.	100%	100%	100%	100%	100%
Caducidad de mandatos en los órganos de gobierno	NO	NO	NO	NO	NO

Tabla 5.11. Indicadores de funcionamiento de los órganos de gobierno.
Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar en la Tabla 5.11., la FACH cumple con todos los requisitos para ser considerados sus órganos de gobiernos como transparentes, ya que todos los indicadores dan resultados positivos. En el Anexo I podemos encontrar la formulación de cada indicador para una mejor comprensión.

Indicadores de difusión de la información: Como hemos comentado anteriormente, la FACH pone como una de sus prioridades la transparencia, y con una simple visita a su página web podemos observar que difunde de manera amplia y totalmente transparente la mayor parte de su información relevante.

INDICADORES DE DIFUSIÓN DE LA INFORMACIÓN	2011	2012	2013	2014	2015
Publicación de los fines y valores éticos	SI	SI	SI	SI	SI
Publicación de las cuentas anuales	SI	SI	SI	SI	SI

Tabla 5.12. Indicadores de difusión de la información.

Fuente: Elaboración propia.

Los valores de los indicadores (Tabla 5.12.), como cabía esperar, dan resultados positivos, ya que en su página web podemos encontrar sus fines funcionales, sus valores éticos y sus principios. Además también publican sus CCAA completas.

Pero la FACH va más allá ya que publica también en su web el inventario de su legislación aplicable, su política de inversiones, su política anticorrupción. Además, la fundación dispone de un código de ética que pone a nuestra disposición y cuenta con un Comité de Ética.

Por último, en la página web encontramos todas las instituciones que las avalan que son las siguientes:

- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)
- Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea (ECHO)
- Ernst & Young
- Coordinadora Española de ONG para el Desarrollo (CONGDE)
- Red internacional de ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE.
- FORETICA

5.3.4. Indicadores de estructura

Los indicadores de estructura nos muestran la forma de organización de los elementos patrimoniales de una entidad determinada y cómo se distribuyen los gastos y los ingresos en función de su naturaleza AECA (2012). Dentro de los indicadores de estructura podemos diferenciar entre los siguientes:

Indicadores de estructura de activo

- **Afectación de activos:** Los valores elevados de este indicador (Tabla 5.16.) revelan una mayor capacidad de la entidad para la realización de las actividades fundacionales. Como podemos observar, el porcentaje de activos afectos a la actividad es el total del activo, por lo que todas las inversiones están destinadas a los fines.
- **Activos con restricción de uso:** Mayores valores de este indicador (Tabla 5.16) revelan una menor capacidad para la realización de las actividades fundacionales. Como imaginábamos al haber visto el indicador anterior, el % de los activos con restricción de uso es igual al 0%, por lo que la entidad no tiene limitaciones para la realización de las actividades fundacionales.

6. INDICADORES DE ESTRUCTURA DE ACTIVO	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Afectación de activos	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Activos con restricción de uso	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Tabla 5.13. Indicador de estructura de activo.

Fuente: Elaboración propia

Indicadores de estructura de pasivo: El indicador de financiación (Tabla 5.17.) ajena informa del grado de financiación de la entidad con fondos ajenos. Como ya comentábamos en el análisis estructural, la financiación ajena ha ido en detrimento de la financiación propia por el aumento del patrimonio neto en 2014. En la actualidad presenta un nivel de endeudamiento adecuado y una estructura más saneada.

6. INDICADORES DE ESTRUCTURA DE PASIVO	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Financiación ajena	95,57%	96,36%	95,57%	68,36%	71,38%	69,76%

Tabla 5.14. Indicador de estructura de pasivo.

Fuente: Elaboración propia

Indicadores de estructura de Patrimonio Neto: Este indicador pretende conocer el peso de los fondos propios dentro del patrimonio. Como podemos ver en la Tabla 5.18., el valor es casi durante todos los años el máximo, lo que demuestra una mayor fortaleza, estabilidad y autonomía de la entidad para la supervivencia futura.

6. INDICADORES DE ESTRUCTURA DE PN	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Estructura del PN	100,00%	100,00%	100,00%	99,70%	99,70%	99,96%

Tabla 5.15. Indicador de estructura del patrimonio neto.

Fuente: Elaboración propia

Indicadores de estructura de resultados: Respecto a los ingresos, podemos ver en la Tabla 5.19. como el 100% del total de los ingresos no están condicionados, por lo que la empresa tiene total autonomía para aplicar los ingresos obtenidos a fines no condicionados. En cambio los gastos están bastantes diversificados lo que es muy bueno para la empresa, podemos ver como no hay ninguna partida que sea excesivamente alta respecto al resto, por lo que hay equilibrio.

INDICADORES DE ESTRUCTURA DE RESULTADOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Estructura de la aplicación de ingresos	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Diversificación de ingresos						
Cuotas de asociados y afiliados	8,99%	7,57%	7,85%	7,36%	7,36%	7,28%
Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	4,01%	2,96%	3,59%	3,03%	2,54%	2,08%
Subvenciones, donaciones y legados	87,00%	89,47%	88,56%	89,61%	90,10%	90,63%

Tabla 5.16. Indicador de estructura de resultados (1ª parte)

Fuente: Elaboración propia

Composición de gastos						
Gastos por ayudas y otros	14,25%	18,55%	21,50%	23,18%	25,42%	26,26%
Aprovisionamientos	13,90%	15,27%	18,95%	15,70%	27,98%	21,37%
Gastos de personal	34,45%	32,42%	28,63%	24,65%	22,97%	24,36%
Otros gastos de actividad	36,57%	33,15%	30,49%	35,92%	22,77%	27,26%
Amortización del inmovilizado	0,43%	0,18%	0,20%	0,41%	0,73%	0,54%
Gastos financieros	0,41%	0,43%	0,23%	0,13%	0,13%	0,21%

Tabla 5.16. Indicador de estructura de resultados (2ª parte)

Fuente: Elaboración propia

Indicadores de estructura de recursos humanos: Este indicador analiza la estructura de la plantilla entre hombres y mujeres, y en los diferentes niveles de la entidad. Podemos observar en la Tabla 5.20. como en España, el % de mujeres empleadas ha crecido a lo largo del periodo, igualándose en todos los niveles menos en la dirección en la que los hombres representan el 80%. Respecto a los empleados de las misiones podemos ver que desde el año 2013 ha habido un % semejante entre hombres y mujeres, manteniéndose a lo largo de los años

RRHH	2012					2013					2014				
	H	%H	M	%M	TOTAL	H	%H	M	%M	Total	H	%H	M	%M	Total
España	7	77,8%	2	22,2%	9	6	66,7%	3	33,3%	9	8	80,0%	2	20,0%	10
Dirección	12	46,2%	14	53,8%	26	14	48,3%	15	51,7%	29	12	44,4%	15	55,6%	27
Mandos intermedios	18	46,2%	21	53,8%	39	17	38,6%	27	61,4%	44	21	32,8%	43	67,2%	64
Técnicos	1	16,7%	5	83,3%	6	3	25,0%	9	75,0%	12	2	40,0%	3	60,0%	5
Asistentes	Misiones														
Personal local - Puestos															
Coordinación	29	64,4%	16	35,6%	45	24	58,5%	17	41,5%	41	38	56,7%	29	43,3%	67
Personal local - Puestos															
Técnicos y Asistentes	528	67,0%	261	33,1%	788	614	68,7%	280	31,3%	894	873	67,0%	430	33,0%	1303
Expatriados - Jefes de misión	10	62,5%	6	37,5%	16	13	81,3%	3	18,8%	16	13	72,2%	5	27,8%	18
Expatriados - Coordinadores	24	54,5%	20	45,5%	44	29	58,0%	21	42,0%	50	35	51,5%	33	48,5%	68
Expatriados - Técnicos	8	53,3%	7	46,7%	15	32	61,5%	20	38,5%	52	17	42,5%	23	57,5%	40

Tabla 5.17. Indicador de estructura de RRHH.

Fuente: Elaboración propia

A lo largo de los años han aumentado las contrataciones, en 2012 los empleados crecieron en el 16% respecto al año anterior, en 2013 aumentó un 12% y en 2014 un 52% por lo que existe estabilidad en el empleo de la entidad, que transmite si gran crecimiento también a la plantilla.

5.3.5. Indicadores de proyectos.

Según AECA (2012) su finalidad es proporcionar información acerca de la ejecución de las actividades que la entidad realiza, analizando su incidencia y nivel de calidad.

Por la naturaleza de nuestra actividad y por la información disponible que tenemos, vamos a centrarnos en analizar los proyectos de la FACH a través de los indicadores de actividad y de los indicadores de impacto.

Indicadores de actividad: Este tipo de indicadores mide la actividad a través de la atención de los usuarios. En el caso de la FACH vamos a determinar como programas a los proyectos, para así relacionarlos mejor con los beneficiarios directos. Los proyectos que lleva a cabo la entidad son: seguridad y salud, agua y saneamiento, nutrición, salud y por último reducción de riesgo de desastres; en total 5 proyectos.

- Usuario atendidos por programas: con este indicador medimos en media pondera el número de usuarios atendidos por proyectos. Como podemos

observar en la Tabla 5.13., el número medio de usuarios atendidos por proyectos a crecido a lo largo del periodo estudiado llegando a posición excelente.

I. MEDIA DE USUARIOS ATENDIDOS POR PROYECTOS	2010	2011	2012	2013	2014
BENEFICIARIOS DE LOS PROYECTOS	1.376.147	1.173.886	2.168.548	3.046.569	5.876.690
Nº PROYECTOS EN EL AÑO	5	5	5	5	5
MEDIA DE BENEFICIARIOS POR PROYECTOS	275.229	234.777	433.710	609.314	1.175.338

Tabla 5.18. Indicadores de usuarios atendidos por programas.

Fuente: Elaboración propia.

- Variación anual de personas usuarios atendidas: este indicador trata de medir el incremento o disminución en el número de usuarios atendidos en los diferentes programas de un año con respecto al anterior. En la Tabla 5.14. podemos observar como todos los proyectos han crecido en porcentajes muy elevados a lo largo del periodo analizado por lo que la entidad estaría cumpliendo con sus objetivos. El proyecto más destacable y que ha crecido más a lo largo del tiempo es el de agua y saneamiento.

USUARIOS ATENDIDOS POR PROYECTOS	2010	2011	%H	2012	%H	2013	%H	2014	%H
AGUA Y SANEAMIENTO	220.184	544.337	147,22%	1.333.009	144,89%	1.370.956	2,85%	3.961.752	188,98%
SEGURIDAD ALIMENTARIA	654.495	378.575	-42,16%	363.971	-3,86%	1.127.230	209,70%	799.638	-29,06%
NUTRICIÓN	363.027	50.480	-86,09%	77.603	53,73%	182.794	135,55%	399.584	118,60%
SALUD	1.789	104.316	5730,97%	174.342	67,13%	2.741.191	1472,31%	642.729	-76,55%
REDUCCIÓN RIESGO DESASTRES	47.064	96.178	104,36%	219.623	128,35%	91.397	-58,38%	73.062	-20,06%

Tabla 5.19. Indicadores de variación de usuarios atendidos.

Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 5.2. podemos ver más visualmente la evolución de los beneficiarios en el periodo 2007-2014 en cada uno de los proyectos de la fundación.

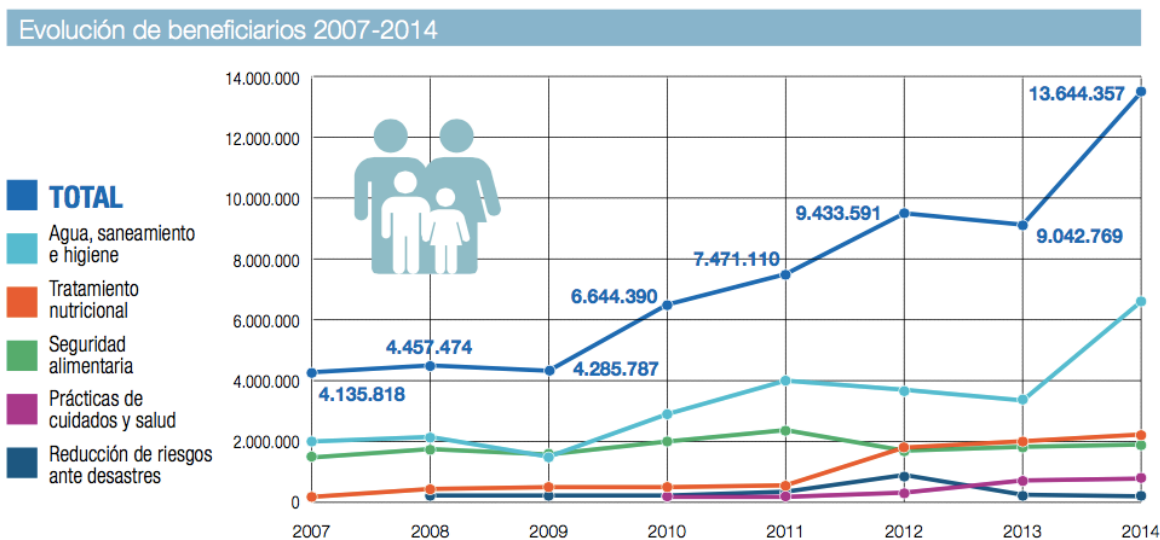


Gráfico 5.2. Evolución de beneficiarios.

Fuente: Fundación Acción Contra el Hambre.

Indicadores de impacto: Su intención es medir el resultado o el efecto de la intervención de la entidad respecto al conjunto y, destinatarios de su acción. En definitiva, medir los logros y mejoras de calidad de vida en los usuarios. Con los datos de los que disponemos no nos es posible calcular los indicadores propuestos, pero sin embargo, la memoria de 2014 de la FACH nos da algunos datos relevantes sobre impacto:

- Acción Contra el Hambre salva la vida de un niño cada 3 minutos.
- 795.000 personas han colaborado con su organización en los últimos 2 años.
- En 2013 FACH salvó la vida de 343519 niños desnutridos
- 26 millones de personas han dejado de pasar hambre en los últimos 2 años.
- La desnutrición se ha reducido un 8% en los últimos años.
- El número de niños que han accedido a tratamientos contra la desnutrición es el doble que hace 3 años.
- 38 países han cumplido ya el primer objetivo de desarrollo del milenio: reducir a la mitad el % de personas con hambre.
- En los últimos 10 años el retraso en el crecimiento de los niños menores de 5 años ha disminuido un 40%.

Como podemos ver, la FACH tiene un gran impacto a nivel internacional, lo que hace que cada vez más aumente la confianza de la sociedad en ella y sigue creciendo como lo ha hecho hasta el momento.

También resulta interesante analizar el impacto de la fundación en los medios de comunicación. Como podemos ver en la Tabla 5.15., la fundación es cada vez más conocida por la sociedad, lo que significa que crece el número de posibles donantes para la fundación. Más de medio millón de personas al año visitan su página web, y tiene casi 200.000 seguidos en sus redes sociales, lo que genera una influencia positiva hacia un elevado número de personas.

I. MEDIOS COMUNICACIÓN	2010	2011	2012	2013	2014
VECES QUE HABLARON DE LA FUNDACIÓN EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	1.674	2.094	2.643	4.243	5.666
PERSONAS QUE VISITARON SU PÁGINA WEB	-	350.000	375.000	509.296	598.237
PERSONAS QUE VIERON SUS VÍDEOS	-	1.030.000	499.000	635.648	614.681
SEGUIDORES EN REDES SOCIALES	15.262	35.000	73.000	125.000	199.239

Tabla 5.20. Indicador de medios.

Fuente: Elaboración propia.

5.3.6. Indicadores de RSC.

La Responsabilidad Social Corporativa es la forma de conducir a las entidades que se caracterizan por tener en cuenta los impactos que tienen sus actividades sobre su entorno. Se caracteriza por su voluntariado, sin límites, ética y coherente.

El indicador de opinión de auditoría es un indicador de responsabilidad social que tiene como finalidad dar a conocer la opinión del auditor externo respecto de las CCAA de la entidad. Las cuentas Anuales del periodo 2009.2014 han sido auditadas sin salvedades por lo que disponemos de una opinión externa que nos garantiza la calidad de los estados contables, gozando de fiabilidad la información financiera de la entidad.

Además, cabe destacar que la entidad cuenta con un código de conducta y un comité ético, lo que inicia a la entidad en la responsabilidad social.



Opinión

En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE a 31 de diciembre de 2014, así como de sus resultados correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

El informe de gestión adjunto del ejercicio 2014 contiene las explicaciones que el Comité de Formulación de Cuentas Anuales considera oportunas sobre la situación de la Fundación, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2014. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la Fundación.



ERNST & YOUNG, S.L.
(Inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas con el Nº S0530)


María Florencia Krauss Padoani

29 de mayo de 2015

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

6.1. CONCLUSIONES RELATIVAS A LA FUNDACIÓN CRUZCAMPO.

Como comentábamos en el Capítulo 4 del presente trabajo, al realizar un típico análisis financiero, nos damos cuenta de que no nos resulta muy útil debido a la peculiaridad de sus cuentas anuales. Su alto grado de vinculación a HEINEKEN provoca que la entidad carezca de estructura y no dependa de sí misma para prosperar. Al aportar HEINEKEN todos los recursos necesarios para su actividad, la empresa no ha necesitado endeudarse, por lo que los indicadores financieros dan siempre valores positivos, sin embargo, no nos deja ver más allá de ellos, ni nos muestra como funciona la entidad.

En cambio, a través de los indicadores propios si hemos podido adentrarnos más en la fundación, pudiendo ver su evolución. Hemos conocido como efectivamente cumple con los requisitos para ser una ESFL, como tiene capacidad para cumplir con sus fines fundacionales y hacer frente a sus compromisos de liquidez, la muy buena eficiencia de la entidad provocada por la inexistencia de estructura, y además, a través de los indicadores de proyectos hemos podido ver como llevan a cabo de forma favorable la ejecución de sus proyectos y el adecuado funcionamiento y valoración de sus actividades por la sociedad.

Como podemos observar, los indicadores globales nos muestran mucha más información relevante que el análisis de las cuentas anuales, con los que ya podemos afirmar, que la fundación se encuentra en una buena situación en la actualidad y se prevé una evolución favorable a lo largo de los años.

Finalizamos resaltando, como para futuros estudios de la Fundación Cruzcampo habría que tener en cuenta el proceso de dotación de recursos que se está llevando a cabo desde el año 2015, dotando de estructura a la entidad y disminuyendo así su alta dependencia con HEINEKEN. Este hecho marcará un antes y un después en la fundación y en el seguimiento de la evolución de la entidad.

6.2. CONCLUSIONES RELATIVAS A LA FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE.

En el caso de la FACH, hemos podido observar a través de los indicadores financieros como la entidad era bastante solvente y a la vez, disponía de liquidez suficiente debido, sobre todo, a su alta tesorería provocada por los buenos resultados obtenidos en la cuenta de pérdidas y ganancias. Sin embargo, los valores de rentabilidad no nos proporcionaban información relevante debido a que al encontrarnos en una entidad lucrativa los gastos no están directamente relacionados con los ingresos. Cabe destacar que ha diferencia del análisis financiero de la Fundación Cruzcampo, el de la FACH, si nos puede resultar útil para obtener una visión a largo plazo, y poder así tomar decisiones para la buena gestión de la entidad. También es importante reseñar que la FACH tiene como una de sus actividades principales una actividad mercantil, lo que aporta una mayor autosuficiencia a la entidad.

Con los indicadores propios hemos podido observar como no solo nos encontramos ante una entidad solvente, sino que además nos encontramos ante una entidad no lucrativa con una gestión y una evolución excelente, que puede ser tomada como referencia por otras entidades. A través de ellos hemos podido obtener una amplia información relevante para la toma de decisiones de los usuarios y prever un largo futuro, sostenido en un alto crecimiento de la entidad, y que se consolida con la gran confianza que genera en los usuarios externos. El sistema de transparencia y buen gobierno de la FACH es uno de los más potentes a nivel mundial. Cabe destacar que estos indicadores, no sólo nos han mostrado la evolución de la entidad, sino también la evolución de todos sus proyectos y el gran impacto que tiene en la sociedad en la actualidad.

En conclusión, tanto en los aspectos financieros como no financieros, la entidad presenta una buena viabilidad y un próspero crecimiento.

6.3. CONCLUSIÓN FINAL.

En el presente trabajo hemos intentados acercarnos a un tipo de entidades que por sus características, difieren de las entidades típicas objeto de estudios contables. A lo largo de los seis capítulos hemos podido ver su historia y evolución, y la necesidad de utilizar nuevos instrumentos y herramientas de análisis que nos mostrasen información adecuada para la toma de decisiones de los usuarios, finalizando con la definición y aplicación de indicadores propios para las ESFL.

El objetivo de este trabajo se centra en mostrar la necesidad del uso de indicadores propios en las ESFL y la aplicación de ellos en distintas entidades, complementándolos además con indicadores financieros típicos de las entidades lucrativas.

Para la consecución del objetivo nos hemos apoyado en los indicadores proporcionados por AECA, además de algunos nuevos creados por las peculiaridades de cada fundación, y hemos analizado dos fundaciones completamente diferentes, la Fundación Cruzcampo y la FACH. Su mayor diferencia reside en el alto grado de autosuficiencia de la FACH a desavenencia de la Fundación Cruzcampo que tiene un elevado grado de dependencia de una entidad lucrativa. Este diferencia se traduce en unas cuentas anuales e información financiera totalmente diferentes. Sin embargo, a pesar de su disparidad, hemos podido observar como para ambas, los indicadores propios son los que nos han mostrado de forma más adecuada la realidad y evolución de dichas entidades.

Tras haber realizado análisis financieros típicos y análisis a través de indicadores propios en dos entidades distintas, hemos llegado a la conclusión de que, cómo ya nos decía AECA (2012), es muy importante la utilización de herramientas específicas para este tipo de entidades, ya que, como hemos podido comprobar en entidades reales, son las que al final nos muestran la situación real y la imagen fiel de las entidades.

Bibliografía

- Aliaga, J. (2009). La información financiera de las entidades sin ánimo de lucro. Una aproximación internacional a su marco conceptual. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 55, 149-164.
- Alijarde, M. I. B., & Martí, C. (2002). La información financiera de las entidades no lucrativas: una perspectiva internacional. *Documentos de trabajo (Universidad de Zaragoza. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales)*, (4), 1.
- Álvarez, S. (1989). Prólogo al libro de Gil Sánchez Arroyo (1990).
- Anthony, R. N. (1978). Financial accounting in nonbusiness organizations. An exploratory study of conceptual issues. *Connecticut: Financial Accounting Standards Board*.
- Arnau Paradís, A. (2002). La contabilidad de las entidades sin finalidad lucrativa: especial referencia a las fundaciones.
- Azúa, P. (2009). Innovación e impacto de la crisis en las entidades no lucrativas. *Revista española del tercer sector*, (13), 141-143.
- Bellostas Pérez-Gruoso, A. J., & Briones Ortega, J. (2014). Identidad de las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (105), 48-50.
- FUNDACIÓN, L. V. (2015). Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España 2015. *Fundación Luis Vives, Madrid*.
- Fundación Acción Contra el Hambre. [sitio web]. Consulta el 17 Mayo 2016. Disponible en: <https://www.accioncontraelhambre.org/es>.
- Fundación Cruzcampo. [sitio web]. Consulta el 17 Mayo 2016 Disponible en: <http://fundacioncruzcampo.com/>
- González Quintana, M. J., Cañadas Molina, E., & Ruiz Muñoz, J. M. (2011). Una aplicación empírica de indicadores para la gestión de las entidades no lucrativas. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, (60), 89-112.
- Grosso Rincón, C. A. (2013). La economía social desde tres perspectivas: tercer sector, organizaciones no gubernamentales y entidades sin ánimo de lucro. *Revista Tendencias & Retos*, 18(1), 143-158.
- Guzmán Raja, I. (2013). Evaluación de las actividades de las entidades sin fines lucrativos a través de indicadores. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (101), 24-26.
- Larriba Díaz-Zorita, A. (2008). Marco conceptual de la información financiera para entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (83), 51-54.
- Larriba Díaz-Zorita, A. (2009). Responsabilidad y transparencia de las entidades sin fines lucrativos (ESFL). *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (87), 67-71.

- Larriba Díaz-Zorita, A. (2010). Características básicas de las entidades sin ánimos lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (91), 81-84.
- Larriba Díaz-Zorita, A. (2011). La Cuenta de Resultados en el nuevo marco contable para las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (95), 56-59.
- Larriba Díaz-Zorita, A. (2012). Nuevo marco contable para las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (99), 41-43.
- Martínez, A. R. (2005). El análisis económico-financiero de las entidades no lucrativas. *Acciones e investigaciones sociales*, (20), 91-112.
- Martínez Franco, C. M., & Guzmán Raja, I. (2014). Medida de la eficiencia en entidades no lucrativas: un estudio empírico para fundaciones asistenciales. *Revista de contabilidad: Spanish accounting review*, 17(1), 47-57.
- Picazo, M. T. M., & Paredes, M. R. (2007). Indicadores financieros para el análisis de la información contable de las fundaciones. *Partida doble*, (186), 84-93.
- Rodríguez, A. (2005). El análisis económico financiero de las entidades no lucrativas. Indicadores de gestión. *Acciones e investigaciones sociales*, 20, 91-112.
- Rey García, M. (2007). La gestión de las Fundaciones en el siglo XXI: retos, tendencias y una hoja de ruta. *Revista española del tercer sector*, (6), 37-54.
- Rúa Alonso de Corrales, E. (2011). Las entidades sin fines lucrativos ante la reforma contable: la nueva adaptación sectorial al Plan General de Contabilidad. Información económico-financiera en las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (95), 96-98.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1996). Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally. *International journal of voluntary and nonprofit organizations*, 9(3), 213-248.
- Socías, A., & HORRACH, P. (2013). Contabilidad de entidades sin fines lucrativos- Nociones básicas, el PGC de 2011 y análisis contable. *Ediciones Pirámide, Madrid*.
- Soldevila, P., & Cordobés (2012). La gestión en las Entidades No Lucrativas. Aspectos distintivos. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 14, 11-50.

Anexo I: INDICADORES

TIPOS DE INDICADORES PARA LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS		
1. INDICADORES GLOBALES	FORMULACIÓN	¿DÓNDE SE ENCUENTRA?
1.1. Indicadores de condición		
1.1.1. Acuerdo de voluntades	Cualitativa	Acta constitución
1.1.2. Capacidad de autogobierno	Cualitativa	Acta constitución
1.1.3. Aplicación de excedentes a fines no lucrativos	Cualitativa	CCAA/Informe auditoría
1.1.4. Ausencia de propiedad de la entidad	Cualitativa	Acta constitución
1.2. Indicadores de continuidad		
1.2.1. Continuidad a l/p	(Resultado total + deudas a c/p transformables en subvenciones - gastos de actividad presupuestados para el ejercicio siguiente)	CCAA
1.2.2. Variación relativa del PN	(Resultado total/PN) x 100	CCAA
1.3. Indicadores de base social		
1.3.1. Estructura de la base social	Cuantitativo y porcentual por colectivo	Libro de socios, registros de donantes y voluntarios, memoria de actividades
1.3.2. Índice de aportación económica	(Σ Ingresos aportados sin contraprestación/ Total de ingresos) x 100	CCAA
1.3.3. Tasa de voluntariado en función de los usuarios	(Nº total de horas anuales del personal voluntario/ nº de usuarios de la entidad)	Memoria de actividades
2. INDICADORES DE GESTIÓN		
2.1. Indicadores de eficacia		
2.1.1. Actividades realizadas	(Importe de gastos e inversiones reales/ importe de gastos e inversiones previstos) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
2.1.2. Cobertura de demanda	(Nº de solicitudes atendidas/nº total de solicitudes) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
2.2. Indicadores de eficiencia		
2.2.1. Eficiencia técnica	(Costes administrativos/ gastos totales de la entidad o proyecto) x 100	Memoria de actividad, CCAA (nota 13,3 memoria normal)
2.2.2. Eficiencia asignada	(Costes de las actividades propias/ ingresos totales) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
2.2.3. Eficiencia global	(Valor de la producción de bienes y servicios/ coste total de la entidad) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
2.3. Indicadores de economía		
2.3.1. Economía general	(Coste real de la producción alcanzada/ coste presupuestado para el mismo nivel de producción) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
2.3.2. Economía de un elemento o factor	(coste real del factor empleado para la producción alcanzada/ coste ppto del para para el mismo nivel de producción) x 100	Registros específicos/Memoria de actividades
3. INDICADORES FINANCIEROS		
3.1. Indicador de liquidez		
3.1.1. Liquidez corriente	(Activo corriente /pasivo corriente) x 100	CCAA
3.2. Indicador de solvencia		
3.2.1. Solvencia	(Activo total/ pasivo corriente + no corriente) x 100	CCAA
3.3. Indicador de endeudamiento		
3.3.1. Coeficiente de apalancamiento	(Pasivo corriente + no corriente/ PN) x 100	CCAA
3.4. Indicador de coste de captación de recursos no remunerados.		
3.4.1. Coste de captación de recursos no remunerados	(Gastos propios de captación/ ingresos captados) x 100	CCAA y registros internos
4. INDICADORES DE TRANSPARENCIA		
4.1. Indicadores de funcionamiento de los órganos de gobierno		
4.1.1. Composición de los órganos de gobierno	¿Se informa de forma accesible sobre la identidad de todas las personas que componen los órganos de gobierno?	Actas de la entidad
4.1.2. Frecuencia de reuniones de los órganos de gobierno	(Nº de reuniones celebradas anuales/ Nº mínimo legal de reuniones) x 100	Libro de actas de los órganos de gobierno
4.1.3. Participación de los miembros en las reuniones convocadas de los órganos de gobierno	(Σ Nº de miembros asistentes por reunión/ Σ Nº de miembros de los por reunión) x 100	Libro de actas de los órganos de gobierno
4.1.4. Proporción de miembros de los órganos de gobierno con remuneración.	(Nº de miembros que reciben remuneración/ Nº total de miembros) x 100	Libro de actas de los órganos de gobierno
4.1.5. Caducidad de mandatos en los órganos de gobierno	¿Supera en el ejercicio del cargo el periodo establecido en los estatutos?	Libro de actas de los órganos de gobierno
4.2. Indicadores de difusión de la información.		
4.2.1. Publicación de los fines y valores éticos	¿Se informa al público en general, de los fines y valores éticos de la entidad?	Memorias
4.2.2. Publicación de las cuentas anuales	¿Son accesibles al público en general las cuentas anuales de la entidad?	Página web/ registros públicos.

5. INDICADORES DE PROYECTOS		
5.1. Indicadores de cobertura de necesidades sociales		
5.1.1. Grado de ocupación	(Suma anual de plazas diarias ocupadas por proyecto/ suma anual de plazas diarias disponibles por proyecto) x 100	Registro de ocupación, memorias.
5.1.2. Grado de cobertura del servicio	(Nº de solicitudes admitidas por proyecto/ Nº total de solicitudes) x 100	Registro de solicitudes y admisiones.
5.2. Indicadores de actividad		
5.2.1. Usuarios atendidos por programas	(Σ Nº de usuarios por programas / Nº de programas)	Memoria de actividades, registros de usuarios.
5.2.2. Variación anual de personas usuarias atendidas	(Usuarios atendidos en el año n - usuarios atendidos en el año n-1)	Memoria de actividades, registros de usuarios.
5.3. Indicadores de impacto		
5.3.1. Consecución de objetivos	(Nº de usuarios que han alcanzado el objetivo en el año n/ Nº de usuarios atendidos en el año n)	Memoria de actividades, registros de usuarios.
5.3.2. Tasa de participantes que finalizan un servicio	(Nº de personas que han finalizado el servicio en el año n/ Nº de personas participantes inscritos en el servicio en el año) x 100	Memoria de actividades, registros de usuarios.
5.3.3. Tasa de significatividad de gastos de sensibilización e incidencia	(Gastos de sensibilización e incidencia/ Gastos totales) x 100	Memoria de actividades, registros internos.
5.4. Indicadores de calidad		
5.4.1. Tasa de usuarios satisfecho		
5.4.2. Tasa de quejas y reclamaciones recibidas		
5.4.3. Número de familiares satisfechos		
5.4.4. Tasa de servicios con certificados de calidad ISO 9001 o similares.		
6. INDICADORES DE ESTRUCTURA		
6.1. Indicadores de estructura de activo		
6.1.1. Afectación de activos	(Σ Activos afectos a la actividad/ Activo total) x 100	Registros internos
6.1.2. Activos con restricción de uso	(Σ Activos con restricción de uso/ Activo total) x 100	Registros internos
6.2. Indicador de estructura de pasivo		
6.2.1. Financiación ajena	(Pasivo total/ PN + Pasivo total) x 100	CCAA
6.3. Indicador de estructura del PN		
6.3.1. Estructura del PN	(Fondos propios/ PN) x 100	CCAA
6.4. Indicadores de estructura de resultados		
6.4.1. Estructura de la aplicación de ingresos	(Σ Ingresos no condicionados/ Σ ingresos de la entidad) x 100	Ingresos registrados en la Cuenta de Resultados.
6.4.2. Diversificación de ingresos	(Tipo de ingreso/ ingresos totales) x 100	Diversos
6.4.3. Composición de gastos	(Tipo de gasto/ gastos totales) x 100	Diversos
6.5. Indicadores de estructura de recursos humanos		
6.5.1. Dedicación del personal y del voluntariado	(Σ horas anuales voluntario/ Σ horas totales voluntarios + trabajadores) x 100 y viceversa	Memoria e informaciones complementarias
6.5.2. Estabilidad en el empleo	(Nº de personas por tipo de contrato/ total de la plantilla) x 100	Memoria e informaciones complementarias
6.5.3. Diversificación por género y edades	Árbol de estructura en el que figuren los distintos grupos y el número de hombres o mujeres de cada uno de ellos.	Memoria e informaciones complementarias
6.5.4. Absentismo de la plantilla	(Nº medio de días de baja/ Nº medio de días del periodo contratado) x 100	Departamento de RRHH
6.5.5. Temporalidad de la plantilla	(Nº de personas contratadas en el año n - Nº de personas contratadas en el año n-1) x 100	Departamento de RRHH
7. INDICADORES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA		
7.1. Indicadores de opiniones externas		
7.1.1. Opinión de auditoría	Comprobar que existe auditoría (obligatoria o voluntaria) y publicar la opinión del auditor	Informe de auditoría
7.1.2. Opinión del supervisor	Comprobar que se ha realizado la supervisión y publicar la opinión cuando sea pública	Informe supervisor
7.2. Indicadores de medio ambiente		
7.3. Indicador de empleo		
7.3.1 Estabilidad en el empleo de discapacitados	(Nº de personas discapacitadas por tipo de contrato/ total plantilla por tipo de contrato) x 100	Memoria e información complementaria.

Anexo II: CCAA FUNDACIÓN CRUZCAMPO

ACTIVO	2011	%V11	2012	%V12	%H12	2013	%V13	%H12	2014	%V13	%H12
A) ACTIVO NO CORRIENTE	0	0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
I. Inmovilizado intangible	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
II. Bienes del Patrimonio Histórico	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
III. Inmovilizado material	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
IV. Inversiones inmobiliarias	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
V. Inversiones en entidades del grupo y asociadas a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VI. Inversiones financieras a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VII. Activos por impuesto diferido	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
B) ACTIVO CORRIENTE	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
II. Existencias	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
IV. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
V. Inversiones en entidades del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VI. Inversiones financieras a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VII. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
TOTAL ACTIVO (A + B)	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2011	%V11	2012	%V12	%H12	2013	%V13	%H12	2014	%V14	%H12
A) PATRIMONIO NETO	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
A-1) Fondos propios	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
I. Dotación fundacional/Fondo Social	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
1. Dotación fundacional/Fondo social	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%
2. (Dotación fundacional no exigida/Fondo social no exigido)	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
II. Reservas	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
III. Excedente de ejercicios anteriores	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
IV. Excedente del ejercicio	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
A-2) Ajustes por cambios de valor: (V)	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
I. Provisiones a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
II. Deudas a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
3. Otras deudas a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
III. Deudas con entidades del grupo y asociadas a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
IV. Pasivos por impuesto diferido	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
V. Periodificaciones a largo plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
C) PASIVO CORRIENTE	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
II. Provisiones a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
III. Deudas a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
3. Otras deudas a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
IV. Deudas con entidades del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
V. Beneficiarios acreedores	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
1. Proveedores	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
2. Otros acreedores	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
VII. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0%	0,00	0%	-	0,00	0%	-	0,00	0%	-
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	30.050,61	100%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%	30.050,61	100%	0%

CUENTA DE RESULTADOS	2011	%V11	2012	%V12	%H12	2013	%V13	%H13	2014	%V14	%H14
A) Excedente del ejercicio											
1. Ingresos de la actividad propia	837.066	100,0%	831.603	100%	-0,65%	814.056	100%	-2,11%	860.869	100%	5,75%
a) Cuotas de asociados y afiliados	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
b) Aportaciones de usuarios	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
c) Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	837.066	100,0%	831.603	100%	-0,65%	814.056	100%	-2,11%	860.869	100%	5,75%
d) Subvenciones donaciones y legados imputados al excedente del ejercicio	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
e) Reintegro de ayudas y asignaciones	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
2. Ventas y otros ingresos de la actividad mercantil	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
3. Gastos por ayudas y otros	-812.314	97,0%	-809.471	97%	-0,35%	-767.889	94%	-5,14%	-800.125	93%	4,20%
a) Ayudas monetarias	-812.314	97,0%	-809.471	97%	-0,35%	-767.889	94%	-5,14%	-800.125	93%	4,20%
b) Ayudas no monetarias	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
c) Gastos por colaboraciones y del organo de gobierno	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
d) Reintegro de subvenciones, donaciones y legados	0	0,0%	0	0%	-	0	0%	-	0	0%	-
4. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
5. Trabajos realizados por la entidad para su activo	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
6. Aprovisionamientos	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
7. Otros ingresos de la actividad	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
8. Gastos de personal	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
9. Otros gastos de la actividad	-24.752	3,0%	-22.132	3%	-10,58%	-46.167	6%	108,60%	-60.745	7%	31,57%
10. Amortización del inmovilizado	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
11. Subvenciones, donaciones y legados de capital traspasados al excedente del ejercicio	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
12. Excesos de provisiones	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
13. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	0,0%	0	0%		0	0%		0	0%	
A.1) EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	0	0%	0	0%		0	0%		0	0%	

Anexo III: CCAA FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE

ACTIVO	RECL.	2009	%V 2009	2010	%V 2010	%H 2010	2011	%V 2011	%H 2011	2012	%V 2012	%H 2012	2013	%V 2013	%H 2013	2014	%V 2014	%H 2014
A) ACTIVO NO CORRIENTE		1.540.688	3,99%	12.108.064	23,12%	685,89%	10.083.082	19,76%	-16,72%	23.729.743	32,81%	135,34%	21.904.429	26,87%	-8,11%	30.656.113	38,01%	-40,60%
Inmovilizado intangible	FUNC.	11.007	0,03%	6.042	0,01%	-45,11%	2.834	0,01%	-53,10%	2.834	0,00%	0,00%	4.008	0,00%	41,43%	4.008	0,00%	0,00%
Inmovilizado material	FUNC.	100.829	6,57%	139.336	9,21%	36,19%	216.406	14,24%	55,31%	529.345	33,46%	144,61%	559.774	29,65%	5,74%	491.669	0,61%	-12,16%
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	FUNC.	100.829	6,57%	139.336	9,21%	36,19%	216.406	14,24%	55,31%	529.345	33,46%	144,61%	559.774	29,65%	5,74%	491.669	0,61%	-12,16%
Inversiones inmobiliarias	EXTRA	-	-	-	-	-	-	-	-	17.871.417	24,71%	-	17.719.978	21,84%	-0,85%	17.526.317	21,73%	-1,09%
Terrenos	EXTRA	-	-	-	-	-	-	-	-	11.527.133	14,20%	-	11.527.133	14,20%	0,00%	11.527.133	14,20%	0,00%
Construcciones	EXTRA	-	-	-	-	-	-	-	-	6.344.284	8,77%	-	6.192.845	7,63%	-2,39%	5.999.184	7,44%	-3,12%
Inversiones financieras a largo plazo	EXTRA	13.041	0,03%	13.041	0,02%	0,00%	13.223	0,03%	1,40%	466.684	0,65%	3429,34%	403.628	0,50%	-13,51%	392.197	0,49%	-2,88%
Usuarios y otros deudores de la actividad propia a l/p	FUNC.	1.415.811	3,67%	11.949.645	22,82%	744,01%	9.859.619	19,30%	-17,57%	4.859.463	6,72%	-50,67%	3.117.475	3,84%	-35,85%	12.251.922	15,18%	292,69%
B) ACTIVO CORRIENTE		37.047.444	96,01%	40.252.322	76,88%	8,65%	40.956.569	80,24%	1,75%	48.934.756	67,19%	18,25%	59.344.486	73,13%	22,12%	50.001.099	61,99%	-15,74%
Existencias	FUNC.	156.968	0,41%	257.449	0,49%	64,43%	258.989	0,51%	0,60%	258.682	0,36%	-0,12%	258.614	0,32%	-0,03%	100.172	0,12%	-61,27%
Deudores de la actividad propia y otras cuentas a cobrar	FUNC.	19.312.148	50,95%	24.777.736	47,32%	28,30%	26.118.807	51,17%	5,41%	27.550.323	38,09%	5,48%	39.505.488	48,68%	43,39%	32.336.182	40,99%	-18,15%
Usuarios y otros deudores de la actividad propia a corto plazo	FUNC.	18.132.597	46,99%	23.807.305	45,47%	31,20%	23.875.141	46,18%	0,28%	23.771.880	32,87%	-0,43%	36.921.441	45,50%	55,32%	30.645.354	37,99%	-17,00%
Deudores de la actividad propia, empresas del grupo y asociadas	FUNC.	734.429	1,90%	575.404	1,10%	-21,65%	1.096.451	2,13%	88,82%	3.275.569	4,53%	201,43%	1.474.128	1,82%	-55,00%	1.065.662	1,32%	-27,1%
Deudores de la sede	FUNC.	4.800	0,01%	9.738	0,02%	102,62%	2.887	0,01%	-70,35%	5.126	0,01%	77,55%	96.576	0,12%	1764,53%	98.573	0,12%	3,14%
Deudores de las misiones	FUNC.	416.787	1,05%	352.702	0,67%	-15,38%	1.137.147	2,23%	222,41%	487.506	0,67%	-57,13%	1.010.171	1,24%	107,21%	512.219	0,64%	-49,29%
Personal	FUNC.	20.181	0,05%	30.228	0,06%	49,78%	15.802	0,03%	-47,72%	9.674	0,01%	-38,73%	3.373	0,00%	-85,13%	9	0,00%	-99,74%
Otros créditos de las Administraciones Públicas.	FUNC.	2.348	0,01%	2.359	0,00%	0,47%	1.379	0,00%	-41,54%	668	0,00%	-58,81%	799	0,00%	40,67%	5.594	0,01%	600,13%
Inversiones financieras a corto plazo	EXTRA	-	-	-	-	-	-	-	-	138.000	0,19%	-	-	-	-	-	-	-
Periodificaciones a corto plazo	FUNC.	17.578.728	45,55%	15.217.137	29,06%	-13,43%	14.079.218	27,58%	-7,48%	20.211.449	27,95%	43,56%	18.397.491	22,87%	-8,97%	16.416.091	20,35%	-10,77%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	FUNC.	17.578.728	45,55%	15.217.137	29,06%	-13,43%	14.079.218	27,58%	-7,48%	19.211.449	26,56%	36,45%	18.397.491	22,87%	-4,24%	16.416.091	20,35%	-10,77%
Tesorería	FUNC.	17.578.728	45,55%	15.217.137	29,06%	-13,43%	14.079.218	27,58%	-7,48%	19.211.449	26,56%	36,45%	18.397.491	22,87%	-4,24%	16.416.091	20,35%	-10,77%
Otros activos líquidos equivalentes	EXTRA	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000.000	1,38%	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO (A + B)		38.588.132	100,00%	52.360.386	100,00%	35,69%	51.039.651	100,00%	-2,52%	72.323.499	100,00%	41,70%	81.148.925	100,00%	12,20%	80.657.212	100,00%	-0,61%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO																		
A) PATRIMONIO NETO		1.710.167	4,43%	1.905.642	3,64%	11,43%	2.128.580	4,17%	11,70%	22.892.046	31,64%	974,99%	23.223.514	26,62%	1,49%	24.392.637	30,24%	5,03%
Fondos propios	FUNC.	1.710.167	4,43%	1.905.642	3,64%	11,43%	2.128.580	4,17%	11,70%	22.813.510	31,54%	971,77%	23.154.978	28,53%	1,50%	24.392.121	30,23%	5,30%
I. Dotación fundacional/Fondo Social	FUNC.	6.010	0,02%	6.010	0,01%	0,00%	6.010	0,01%	0,00%	22.026.506	30,46%	366397,60%	22.026.506	27,14%	0,00%	22.026.506	27,31%	0,00%
1. Dotación fundacional/Fondo social	FUNC.	6.010	0,02%	6.010	0,01%	0,00%	6.010	0,01%	0,00%	22.026.506	30,46%	366397,60%	22.026.506	27,14%	0,00%	22.026.506	27,31%	0,00%
2. (Dotación fundacional no exigida/Fondo social no exigido)	FUNC.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II. Reservas	FUNC.	1.925.063	4,99%	1.704.157	3,25%	-11,48%	1.899.632	3,72%	11,47%	133.450	0,18%	-92,97%	787.004	0,97%	489,74%	1.128.472	1,40%	43,39%
III. Excedente del ejercicio	FUNC.	220.906	0,57%	195.475	0,37%	-18,49%	222.938	0,44%	14,05%	653.554	0,90%	193,16%	341.468	0,42%	-47,75%	1.227.143	1,52%	259,37%
Ajustes por cambios de valor	FUNC.	-	-	-	-	-	-	-	-	10.516	0,01%	-	10.516	0,01%	0,00%	10.516	0,01%	0,00%
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	FUNC.	-	-	-	-	-	-	-	-	58.020	0,08%	-	58.020	0,07%	0,00%	-	-	-
B) PASIVO NO CORRIENTE		4.292.467	11,12%	19.118.570	36,51%	345,40%	15.436.105	30,24%	-19,26%	8.184.293	11,32%	-46,99%	6.277.825	7,74%	-23,29%	10.940.971	13,58%	74,42%
Provisiones a largo plazo	REC.	1.088.141	2,82%	1.924.424	3,68%	76,85%	2.668.249	5,23%	38,65%	2.392.029	3,31%	-10,35%	2.820.452	3,48%	17,91%	2.867.477	3,56%	1,67%
Deudas a largo plazo	NO REC	185	0,00%	-	-	-	509.000	0,98%	0,00%	631.357	0,87%	26,27%	566.205	0,70%	-10,48%	541.972	0,67%	-4,11%
1. Deudas por entidades de crédito	NO REC	185	0,00%	-	-	-	509.000	0,98%	0,00%	631.357	0,87%	26,27%	566.205	0,70%	-10,48%	541.972	0,67%	-4,11%
2. Otras pasivos financieros	NO REC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiarios acreedores a largo plazo	REC.	3.004.131	8,30%	17.194.146	32,84%	436,62%	12.267.856	24,04%	-28,65%	5.160.907	7,14%	-57,93%	2.892.168	3,56%	-43,96%	7.540.522	9,35%	160,72%
C) PASIVO CORRIENTE		32.595.508	84,44%	31.363.174	59,85%	-3,89%	33.474.966	65,93%	6,83%	41.257.160	57,05%	23,25%	51.647.598	63,65%	25,18%	45.314.604	56,18%	-12,26%
Deudas a corto plazo	NO REC	2.993.787	7,76%	2.983.935	5,70%	-0,33%	1.246.131	2,44%	-58,24%	617	0,00%	-99,95%	1.823.076	2,24%	295588,93%	1.815.865	2,25%	-0,40%
1. Deudas con entidades de crédito	NO REC	2.993.787	7,76%	2.983.935	5,70%	-0,33%	1.246.131	2,44%	-58,24%	617	0,00%	-99,95%	1.823.076	2,24%	295588,93%	1.815.865	2,25%	-0,40%
2. Otros pasivos financieros	NO REC	-	-	-	-	-	-	-	-	16.538	0,02%	-	4.255	0,01%	-74,27%	15.865	0,02%	272,86%
Deudas con entidades del grupo y asociadas	NO REC	-	-	-	-	-	-	-	-	500.000	0,69%	-	-	-	-	-	-	-
Acreedores acreedores	REC.	24.933.842	64,62%	24.968.961	47,69%	0,14%	28.674.987	56,18%	14,84%	34.910.834	48,27%	21,75%	43.278.827	53,33%	100,00%	35.997.301	44,63%	-16,86%
Beneficiarios acreedores	REC.	4.657.879	12,07%	3.383.278	6,46%	-27,36%	3.553.987	6,96%	5,05%	5.229.774	7,23%	47,15%	6.545.683	8,07%	25,16%	7.501.438	9,30%	14,60%
Acreedores, empresas del grupo y asociadas	REC.	2.295.017	5,95%	1.140.284	2,18%	-50,31%	1.398.110	2,72%	21,73%	2.896.036	4,00%	108,69%	3.764.945	4,64%	30,00%	4.986.174	6,18%	32,44%
Acreedores de la sede	REC.	361.965	0,94%	302.952	0,58%	-16,30%	428.722	0,84%	40,85%	1.500.969	2,08%	1,15%	1.734.893	2,14%	15,98%	412.029	0,51%	-19,81%
Acreedores de las misiones	REC.	1.785.149	4,63%	1.428.494	2,73%	-19,39%	1.483.926	2,91%	3,88%	1.500.969	2,08%	-1,15%	1.734.893	2,14%	15,98%	1.531.954	1,90%	-11,70%
Personal	REC.	3.019	0,01%	15.062	0,03%	399,57%	362	0,00%	-97,60%	173.950	0,24%	477,1547%	117.234	0,14%	-32,27%	117.352	0,15%	0,10%
Pasivos por impuesto corriente	REC.	-	-	-	-	-	-	-	-	10.943	0,02%	-	7.500	0,01%	-31,46%	5.530	0,01%	-26,27%
Otras deudas con las Administraciones Públicas.	REC.	212.729	0,55%	220.284	0,42%	3,55%	221.731	0,43%	0,66%	407.861	0,56%	85,94%	407.314	0,50%	-0,13%	448.399	0,56%	10,09%
Anticipos de usuarios y otros deudores de la actividad propia	REC.	-	-	276.182	0,53%	-	33.136	0,06%	-88,00%	-	0,00%	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)		38.588.132	100,00%	52.360.386	100,00%	35,69%	51.039.651	100,00%	-2,52%	72.323.499	100,00%	41,70%	81.148.925	100,00%	12,20%	80.657.212	100,00%	-0,61%

	2009	%V 2009	2010	%V 2010	%H 2010	2011	%V 2011	%H 2011	2012	%V 2012	%H 2012	2013	%V 2013	%H 2013	2014	%V 2014	%H 2014
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS																	
Ingresos de la actividad propia	37.124.916	100,00%	44.382.819	100,00%	19,55%	47.100.276	100,00%	6,12%	59.323.892	100,00%	25,95%	71.440.155	100,00%	20,42%	91.158.054	100,00%	27,60%
a) Cuotas de asociados y afiliados	3.339.052	8,99%	3.361.348	7,57%	0,67%	3.695.224	7,85%	9,93%	4.364.354	7,36%	18,11%	5.257.844	7,36%	20,47%	6.640.239	7,28%	26,29%
b) Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	1.487.832	4,01%	1.312.717	2,96%	-11,77%	1.691.984	3,59%	28,89%	1.797.294	3,03%	6,22%	1.811.566	2,54%	0,79%	1.897.978	2,08%	4,77%
c) Subvenciones donaciones y legados imputados al ejercicio del ejercicio	32.298.032	87,00%	39.708.754	89,47%	22,94%	41.713.068	88,56%	5,05%	53.162.244	89,61%	27,45%	64.370.745	90,10%	21,08%	82.619.837	90,63%	28,35%
Gastos por ayudas y otros	- 5.452.405	-14,69%	- 8.418.801	-18,97%	54,41%	- 10.320.726	-21,91%	22,59%	- 14.023.352	-23,64%	35,88%	- 18.801.887	-26,32%	34,08%	- 24.307.862	-26,67%	29,28%
a) Ayudas monetarias	- 5.452.405	-14,69%	- 8.418.801	-18,97%	54,41%	- 10.320.726	-21,91%	22,59%	- 14.023.352	-23,64%	35,88%	- 18.801.887	-26,32%	34,08%	- 24.307.862	-26,67%	29,28%
Aprovisionamientos	- 5.318.695	-14,33%	- 6.926.328	-15,61%	30,23%	- 9.097.332	-19,31%	31,34%	- 9.497.026	-16,01%	4,39%	- 20.700.519	-28,98%	117,97%	- 19.778.198	-21,70%	-4,46%
Otros ingresos de la actividad	847.655	2,28%	679.244	1,53%	-19,87%	554.130	1,18%	-18,42%	1.272.140	2,14%	129,57%	1.883.127	2,64%	48,03%	1.700.247	1,87%	-9,71%
Gastos de personal	- 13.184.006	-35,51%	- 14.709.914	-33,14%	11,57%	- 13.743.061	-29,18%	-6,57%	- 14.916.330	-25,14%	8,54%	- 16.988.487	-23,78%	13,89%	- 22.546.359	-24,73%	32,72%
a) Sueldos, salarios y asimilados	- 12.528.027	-33,75%	- 14.077.175	-31,72%	12,37%	- 12.983.429	-27,57%	-7,77%	- 13.632.767	-22,96%	5,00%	- 15.594.235	-21,83%	14,39%	- 20.559.516	-22,55%	31,84%
b) Cargas sociales	- 655.979	-1,77%	- 632.739	-1,43%	-3,54%	- 759.632	-1,61%	20,05%	- 1.283.563	-2,16%	68,97%	- 1.394.252	-1,95%	8,62%	- 1.986.843	-2,18%	42,50%
Otros gastos de la actividad	- 13.994.191	-37,69%	- 15.042.064	-33,89%	7,49%	- 14.634.555	-31,07%	-2,71%	- 21.734.596	-36,64%	48,52%	- 16.841.942	-23,57%	-22,51%	- 25.227.065	-27,67%	49,79%
a) Servicios exteriores	- 13.057.084	-35,17%	- 13.989.662	-30,17%	2,55%	- 12.851.969	-27,29%	-4,02%	- 21.222.651	-35,77%	65,13%	- 15.328.021	-21,46%	-27,76%	- 24.047.628	-26,38%	56,89%
b) Tributos	- 536	0,00%	- 2.594	-0,01%	383,96%	- 1.699	0,00%	-34,50%	- 36.025	-0,06%	2020,36%	- 85.388	-0,12%	137,02%	- 106.288	-0,12%	24,48%
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones	- 447.086	-1,20%	- 1.393.819	-3,14%	211,76%	- 1.383.600	-2,94%	-0,73%	- 475.920	-0,80%	-65,60%	- 1.393.728	-1,95%	192,85%	- 923.231	-1,01%	-33,76%
d) Otros gastos de gestión corriente	- 489.485	-1,32%	- 255.999	-0,58%	-47,70%	- 397.287	-0,84%	55,19%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	#DIV/0!	- 149.918	-0,16%	330,74%
Amortización del Inmovilizado	- 163.466	-0,44%	- 79.576	-0,18%	-51,32%	- 97.775	-0,21%	22,87%	- 249.327	-0,42%	155,00%	- 542.323	-0,76%	117,51%	- 496.994	-0,55%	-8,36%
Excesos de provisiones	483.084	1,30%	477.536	1,08%	-1,15%	638.775	1,36%	33,97%	752.140	1,27%	17,56%	708.450	0,99%	-5,81%	876.206	0,96%	23,88%
Deterioro y resultado por enajenaciones del Inmovilizado	-	0,00%	- 13.581	-0,03%	-	-	0,00%	-100,00%	18.929	0,03%	-	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	-
EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD	342.892	0,92%	349.335	0,79%	1,88%	400.732	0,85%	14,71%	946.470	1,60%	136,19%	156.574	0,22%	-83,46%	1.378.029	1,51%	780,11%
Ingresos financieros	6.818	0,02%	9.614	0,02%	41,01%	20.987	0,04%	118,30%	90.168	0,15%	329,64%	32.385	0,05%	-64,08%	35.991	0,04%	11,13%
a) De terceros	6.818	0,02%	9.614	0,02%	41,01%	20.987	0,04%	118,30%	90.168	0,15%	329,64%	32.385	0,05%	-64,08%	35.991	0,04%	11,13%
Gastos financieros	- 158.701	-0,43%	- 196.475	-0,44%	23,80%	- 111.998	-0,24%	-43,00%	- 81.537	-0,14%	-27,20%	- 98.159	-0,14%	20,39%	- 193.747	-0,21%	97,38%
a) Por deudas con terceros	- 158.701	-0,43%	- 196.475	-0,44%	23,80%	- 111.998	-0,24%	-43,00%	- 81.537	-0,14%	-27,20%	- 98.159	-0,14%	20,39%	- 193.747	-0,21%	97,38%
Diferencias de cambio	- 411.915	-1,11%	33.001	0,07%	-108,01%	- 86.783	-0,18%	-362,97%	- 302.687	-0,51%	248,79%	250.669	0,35%	-182,81%	6.870	0,01%	-97,26%
EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS	- 563.798	-1,52%	- 153.860	-0,35%	-72,71%	- 177.794	-0,38%	15,56%	- 294.056	-0,50%	65,39%	184.895	0,26%	-162,88%	- 150.886	-0,17%	-181,61%
EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS	- 220.906	-0,60%	195.475	0,44%	-188,49%	222.938	0,47%	14,05%	652.414	1,10%	192,64%	341.469	0,48%	-47,66%	1.227.143	1,35%	259,37%