

¿Y si (no) hablamos de dinero?

Posted on [19 junio 2015](#) by [Irene Borràs](#)

(post publicado, en catalán, en el [bloc de xarxanet](#))

Recientemente, he participado en un ciclo de talleres sobre la financiación de las entidades no lucrativas, organizadas por [finan3](#). Finan3 es una entidad que tiene como misión el fortalecimiento de la financiación del Tercer Sector y el objetivo de las sesiones es hablar sobre las dificultades financieras de las entidades para proponer soluciones.

A partir de estas charlas, algunas reflexiones para compartir.

Ante todo, es necesario distinguir por qué necesitamos dinero:



- ¿Queremos poner en marcha un nuevo proyecto?
- ¿Debemos cubrir tensiones de liquidez y hacer frente a los pagos?
- ¿Para que las actividades que hacemos no tengan un coste tan elevado para los usuarios o personas atendidas?
- ¿Necesitamos hacer obras o adecuar los locales?

En función del por qué necesitamos dinero **lo que tendremos que hacer será una cosa u otra...** Es decir, **identificamos primero el problema para encontrar la solución adecuada.**

Si tenemos un problema de liquidez, tendremos que buscar dinero de “forma puntual o temporal”. Por ejemplo:

- Ir a la banca tradicional
- Ir a la banca ética (Triodos Bank o Fiare).
- Acercarse a cooperativas de crédito, como Coop 57.
- Estructurar fórmulas de financiación colectiva (títulos participativos o préstamos personales de pequeños importes).

Si necesitamos tener más recursos para **hacer más actividades o poner en marcha nuevos proyectos, podemos necesitar un plan de marketing que nos ayude a tener más socios.** Esta fórmula es válida para ateneos, clubes deportivos, asociaciones culturales, festivas o excursionistas, entre otros **Haz crecer el número de socios y tendrás más dinero.**

Y si el tipo de personas que atendemos no pueden pagar los servicios o necesitamos más fondos, entonces tenemos que trabajar una **campana de captación de fondos** (*fundraising*), ya sea de particulares o buscando la colaboración de las empresas.

Resumiendo, **debemos saber si necesitamos alguien que se ocupe de:**

- **Las finanzas**
- **El marketing**
- **La captación de fondos**

El resultado final será el mismo (+ dinero) pero lo que hacemos no ... Es como ir a comprar unos zapatos ... ¿para qué son? ¿Para correr? ¿Para pasear? ¿De verano o de invierno? Ya iremos calzados, ya, pero ir a una tienda de deportes en comprar unos zapatos de fiesta, no es un buen acierto. **Esto es lo que hacemos a menudo las entidades: buscar soluciones en los lugares equivocados.**

Hablar de dinero, y esperar a que lleguen, conlleva una serie de premisas a tener en cuenta:

- La inspiración existe, pero tiene que encontrarte trabajando. Que es tanto como decir que el dinero está en algú sitio..., pero no viene solo.
- Habrá que invertir tiempo y, también, dinero aunque pueda parecer un contrasentido ...
- No se puede improvisar.
- Y la más importante... **si queremos dinero, ¡tenemos que hablar de dinero!** Y este último punto parece que provoque urticaria en el mundo asociativo ...

Hay que reflexionar, pensar, proponer, moverse, criticar, enfadarse, replantear el modelo actual, pensar con el sector ([las charlas](#) organizadas por finan3 son un buen momento para hacerlo) pero también tenemos que hablar de dinero.

Porque la cultura, el medio ambiente, las personas mayores, la infancia, los jóvenes, la solidaridad... es importante, necesario, imprescindible! Pero para que sea sostenible, tenemos que encontrar la manera de hacerlo. Bancos del tiempo, monedas sociales, intercambios, ... hay propuestas alternativas. Pero **mientras tanto, o al mismo tiempo, como se desee, también tenemos que hablar de dinero... ¿O no?**

¿Hablamos?