

I si (no) parlem de diners?

(post publicat al [bloc de xarxanet](#))



Recentment, he participat en un cicle de tallers sobre el finançament de les entitats no lucratives, organitzades per [finan3](#). Finan3 és una entitat que té com a missió l'enfortiment del finançament del Tercer Sector i l'objectiu de les sessions és parlar sobre les dificultats financeres de les entitats per tal de proposar solucions.

A partir d'aquestes xerrades, algunes reflexions per compartir.

Primer de tot, és necessari distingir per què necessitem diners:

- Volem posar en marxa un nou projecte?
- Hem de cobrir tensions de liquidesa i fer front als pagaments?
- Per tal que els activitats que fem no tinguin un cost tant elevat per als usuaris o persones ateses?
- Necessitem fer obres o adequar els locals?

En funció del per què necessitem diners el què haurem de fer serà una cosa o una altra... És a dir, identifiquem primer el problema per trobar la solució adient.

Si tenim un **problema de liquidesa**, haurem de buscar diners de “forma puntual o temporal”. Per exemple:

- Anar a la banca tradicional
- Anar a la banca ètica (Triodos Bank o Fiare).
- Acostar-se a cooperatives de crèdit, com ara Coop 57.
- Estructurar fórmules de finançament col·lectiu (títols participatius o préstecs personals de petits imports).

Si necessitem tenir més recursos per fer més activitats o posar en marxa nous projectes, podem necessitar **un pla de màrqueting que ens ajudi a tenir més socis**. Aquesta fórmula és vàlida per a ateneus, clubs esportius, associacions culturals, festives o excursionistes, entre d'altres... **Fes créixer el nombre de socis i tindràs més diners.**

I si el tipus de persones que atenem no poden pagar els serveis o necessitem més fons, llavors **hem de treballar una campanya de captació de fons** (*fundraising*), ja sigui de particulars o buscant la col·laboració de les empreses.

Resumint, **hem de saber si necessitem algú que s'ocupi de:**

- **Les finances**
- **El màrqueting**
- **La captació de fons**

El resultat final serà el mateix (+ diners) però el què fem no... És com anar a comprar unes sabates... per què són? Per córrer? Per passejar? D'estiu o d'hivern? Ja anirem calçats, ja, però anar a una botiga d'esports a comprar unes sabates de festa, no és un bon encert. **Això és el que fem sovint les entitats: buscar solucions en els llocs equivocats.**

Parlar de diners, i esperar que arribin, comporta una sèrie de premisses a tenir present:

- La inspiració existeix, però t'ha de trobar treballant. Que és tant com dir que els diners hi són, però no vénen sols.
- Caldrà invertir temps i, també, diners encara que pugui semblar un contrasentit...
- No es pot improvisar.
- I la més important... **si volem diners, hem de parlar de diners!** I aquest últim punt sembla que provoqui urticària al món associatiu...

Cal reflexionar, pensar, proposar, moure's, criticar, enfadar-se, replantejar el model actual, pensar amb el sector ([les xerrades](#) organitzades per finanç són un bon moment per fer-ho) però, també, hem de parlar de diners.

Perquè la cultura, el medi ambient, la gent gran, la infància, els joves, la solidaritat... és important, necessari, imprescindible! Però perquè sigui sostenible, hem de trobar la manera de fer-ho. Bancs del temps, monedes socials, intercanvis,... hi ha propostes alternatives. Però mentre, o alhora, com vulgueu, **també hem de parlar de diners... O no?**

En parlem?