

Fuentes de financiación de las organizaciones no lucrativas

Miguel Ángel Acedo Ramírez

Universidad de La Rioja

Introducción

El incremento que en los últimos años se ha producido en la demanda de servicios sociales por parte de los ciudadanos dentro de la economía del bienestar de la que gozamos ha dado lugar a la aparición de múltiples organizaciones, tanto públicas como privadas, encargadas de cubrir dichas necesidades.

En el caso particular de las organizaciones privadas, lucrativas o no, uno de los problemas a los que se han enfrentado es la obtención de fuentes de financiación que les permitan llevar a cabo la prestación de servicios para las que fueron creadas.

Este problema de la financiación se ve determinado por las características específicas de estas entidades. Entre dichas características merece la pena mencionar la ausencia de ánimo de lucro y su dimensión organizacional, generalmente de pequeño tamaño.

El objetivo social de las organizaciones no lucrativas no es la obtención de beneficios económicos para sus propietarios sino más bien generar un beneficio social, difícil en muchas ocasiones de observar, medir y cuantificar. Álvarez, Vázquez y Santos (1999) indican "en las organizaciones no lucrativas la evaluación de su rendimiento sigue siendo un aspecto sin resolver plenamente". Anthony y Young (1999) señalan la dificultad de medir la relación entre inputs empleados y outputs obtenidos. Según Fernández y Pablos (1996) al ser los servicios proporcionados por estas organizaciones no lucrativas difíciles de medir en comparación con los beneficios obtenidos por las sociedades mercantiles, resulta más complicado el análisis de la eficiencia de su gestión. A la misma conclusión llega Torres (1989) al afirmar que la dificultad en la medición de los servicios prestados implica un obstáculo en la medición del rendimiento de este tipo de organizaciones.

Independientemente de cómo midamos los resultados o beneficios económicos de las organizaciones no lucrativas, conviene recordar que una característica de dichas organizaciones es que los beneficios obtenidos deben reinvertirse forzosamente en la Organización, lo que las diferencia de las sociedades mercantiles que pueden, además de reinvertirlos, distribuirlos entre sus socios.

Otra característica distintiva de estas Organizaciones no lucrativas, que tiene influencia sobre su financiación, es la dimensión empresarial. Aproximadamente el 42% son micro-organizaciones, un 38% pequeñas, un 16% medianas y sólo un 4% grandes organizaciones (Montserrat Codorniu, 2004b). Por tanto, la mayoría de las Organizaciones no lucrativas son de pequeño tamaño con los inconvenientes que ello implica a la hora de obtener recursos financieros. Del análisis financiero de las pequeñas y medianas organizaciones no lucrativas (PYMONL) se desprenden tres rasgos característicos que producen unos efectos sobre su financiación:

1. Mayor asimetría de información en la relación de las PYMONLs con los intermediarios financieros. Las PYMONLs tienen menores exigencias legales en cuanto a la elaboración y divulgación de información financiera. Además, la información financiera que facilitan muchas veces no está pensada para atender las necesidades de información de un usuario muy particular como son los bancos y cajas de ahorro. Las entidades financieras, a la hora de tomar decisiones sobre la posible concesión o no de financiación, precisan información económico-financiera relevante, clara y fiable que sea la imagen fiel de la organización.

Las PYMONLs no suelen llevar una contabilidad por partida doble que les permita obtener información sobre los gastos e ingresos; la confección de las cuentas anuales, si existe, suele ser muy simple; su gestión económica suele estar exclusivamente basada en el control de las cuentas bancarias. Por tanto, como en la realidad, la información facilitada por las Organizaciones no lucrativas es limitada, ello implica una mayor dificultad para el acceso a la financiación y si ésta se concede, a un mayor coste financiero y con mayores garantías.

2. La menor dimensión de las PYMONLs implica además una limitación del poder de negociación de la Organización con las entidades financieras, lo que se traduce en la obtención de unos préstamos de menor importe y con un mayor coste financiero.
3. Las PYMONLs suele tener una menor esperanza de vida en comparación con las organizaciones de mayor dimensión. Es decir, la dimensión de las organizaciones está relacionada inversamente con su probabilidad de quiebra. Por tanto, cabe esperar que el tamaño de la organización esté asociado al nivel de endeudamiento. Así, las PYMONLs, al implicar un mayor riesgo crediticio para los bancos y cajas de ahorro, éstos para compensar dicho riesgo, suelen reaccionar aplicando un mayor coste a los préstamos concedidos que, además, suelen ser a corto plazo.

Una clasificación básica de las distintas fuentes de recursos financieros es la que distingue entre financiación pública y privada (ver cuadro nº. 1).

La **financiación pública** proveniente de organismos públicos, tanto de la Administración Central, como de la Autonómica o Local. Uno de los ingresos más importantes de las Organizaciones no lucrativas son los provenientes de la Administración Pública, ya sea vía subvenciones, convenios o conciertos. Esta importante fuente de financiación representa más del 50% de los ingresos obtenidos por las ONL. Esta excesiva dependencia de los ingresos públicos es un arma de doble filo porque si bien supone una fuente de financiación "barata" en relación con la que proporciona el mercado, supone que la continuidad en la prestación del servicio está supeditada a la existencia de presupuesto, además de a factores coyunturales y políticos existentes en cada momento.

Las fuentes de **financiación privadas** representan en conjunto el 46,78% de la financiación de las ONL. Esta vía de financiación puede provenir de distintos orígenes:

- Cuotas o aportaciones de los socios, por prestación de servicios y donativos: es la fuente de financiación más importante dentro de las privadas (39,60%)
- Ingresos por venta de productos en el ejercicio de una actividad comercial
- Ingresos del patrimonio

Cuadro nº 1. Fuentes de Financiación de las ONL

Fuentes de financiación		Media (%)
Pública		53,22
Privada	Cuotas socios, servicios, donativos	39,60
	Actividades comerciales	2,85
	Ingresos patrimonio	4,33
	Total	46,78

Fuente: Montserrat Codorniu (2004b)

Como acabamos de comentar, las **aportaciones de los socios** suponen una importante fuente de financiación. Las organizaciones cuando se constituyen pueden o no tener unos recursos iniciales (monetarios o en especie) aportados por sus socios. En el caso de *sociedades mercantiles*, anónimas o limitadas, la ley fija un capital mínimo para su constitución de 60.101 euros y 3.005 euros, respectivamente. En el caso de *Fundaciones*, de acuerdo con el artículo 12 de la Ley que las regula, la dotación, que podrá consistir en bienes y derechos de cualquier clase, ha de ser adecuada y suficiente para el cumplimiento de los fines fundacionales. Se presumirá suficiente la dotación cuyo valor económico alcance los 30.000 euros. Por el contrario, las *asociaciones* no requieren de ningún capital inicial para su constitución.

Otra vía de financiación procede de la **autofinanciación** o beneficios obtenidos por las organizaciones y mantenidos en su seno. Al contrario que en las sociedades mercantiles con ánimo de lucro, donde el beneficio obtenido puede dedicarse tanto a la autofinanciación de la organización como al reparto de beneficios entre sus propietarios, las organizaciones no lucrativas tienen restringido la distribución de los beneficios generados entre sus socios, debiendo destinarlos al cumplimiento de sus fines sociales. Al ser uno de los elementos distintivos de estas organizaciones no lucrativas la prestación de servicios de forma gratuita o por unos importes inferiores al coste de su generación, los recursos generados internamente, cuando existan, suelen ser insuficientes para financiar sus actividades.

Por otra parte, es muy importante distinguir cuál es el origen de la financiación. En este sentido, diferenciamos entre financiación externa e interna:

- Financiación externa: cuando los fondos provienen de fuera de la organización. Comprende las deudas, subvenciones, donaciones y las aportaciones de los socios
- Financiación interna: cuando los fondos o capitales se hayan generado dentro de la organización. Comprende los beneficios generados y no repartidos

Fuentes de financiación a través de intermediarios financieros: deudas

Una importante vía de financiación, utilizada habitualmente por las sociedades mercantiles es la obtenida a través de los distintos intermediarios financieros, bancos o cajas de ahorro. En el presente capítulo nos centraremos en este caso particular de financiación privada. En general, entendemos por deuda cualquier fuente de financiación con terceros, habitualmente bancos y cajas de ahorro. Esta fuente de recursos financieros es muy utilizada por sociedades mercantiles (anónimas y limitadas), no así por Organizaciones no lucrativas, aunque en los últimos años se está teniendo más en cuenta por parte de estas últimas.

La deuda está formada por las aportaciones de los prestamistas, habitualmente bancos y cajas de ahorro, que son los acreedores de la empresa. Uno de los problemas a los que se enfrentan las organizaciones no lucrativas, en comparación con las sociedades mercantiles, es la dificultad que encuentran para la obtención de endeudamiento a través de entidades financieras, dificultad que les impide competir en condiciones de igualdad.

Esta dificultad para el acceso a la financiación bancaria es consecuencia, al menos en parte, de la no aceptación como aval del patrimonio de la organización no lucrativa por parte de las entidades financieras, debido a la dificultad de su venta en caso de incumplimiento, al estar dedicado dicho patrimonio al cumplimiento de un fin social. Estas dificultades hacen que las empresas sin ánimo de lucro sean más débiles al no tener el desahogo financiero necesario para poder prestar sus servicios sin tener que estar pendientes de sus obligaciones financieras.

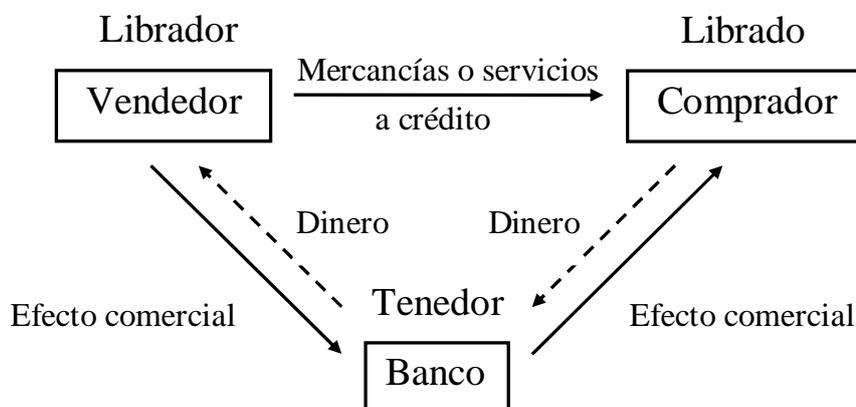
Además, como comentábamos anteriormente, la mayor parte de la deuda que obtienen las organizaciones no lucrativas, sobre todo las de menor dimensión, es a corto plazo. La posibilidad de obtener una financiación bancaria a medio y largo plazo permitiría a las organizaciones no lucrativas el tener una estructura financiera más equilibrada, pudiendo hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses y devolución del nominal del préstamo) a sus respectivos vencimientos, a través de los ingresos por los servicios prestados.

Entre las operaciones de financiación más habituales en la práctica merece la pena destacar el descuento de derechos de cobro, las cuentas de crédito, los préstamos y el arrendamiento financiero o leasing.

Descuento de derechos de cobro

En la práctica habitual, los servicios prestados por las Organizaciones no lucrativas no se cobran en el momento que se prestan sino con posterioridad. Estos derechos de cobro (que se suelen formalizar en efectos comerciales o letras de cambio) con diferente vencimiento a favor de las Organizaciones pueden constituir una fuente de financiación. Las entidades financieras, en base a dichos derechos de cobro, nos pueden adelantar o anticipar una cantidad, aplicando un descuento por dicho anticipo. Además, estas operaciones también suelen llegar aparejadas unas comisiones y gastos.

La representación de la operación es la siguiente:



La expresión general utilizada por las entidades financieras en el descuento de derechos de cobro es:

$$C_0 = C_n \cdot \left(1 - d \cdot \frac{n}{360} - g \right) - G$$

Efecto comercial

donde:

C_n : importe del derecho de cobro al vencimiento. Por ejemplo, si la Organización ha prestado un servicio por importe de 1.000 euros a crédito durante un plazo de 30 días, C_n sería los mil euros por el servicio prestado.

d : tipo de interés (descuento) que nos cobra el banco o caja de ahorros por adelantarnos el dinero. Es un porcentaje, por ejemplo, del 6%.

n : número de días que van desde que vamos al banco a que nos anticipe el derecho de cobro y el vencimiento de dicho derecho.

g : comisiones que nos cobra el banco o caja sobre el importe del derecho de cobro. Es un porcentaje sobre el valor nominal del derecho (C_n).

G : otros gastos de la operación (correo, timbres, etc).

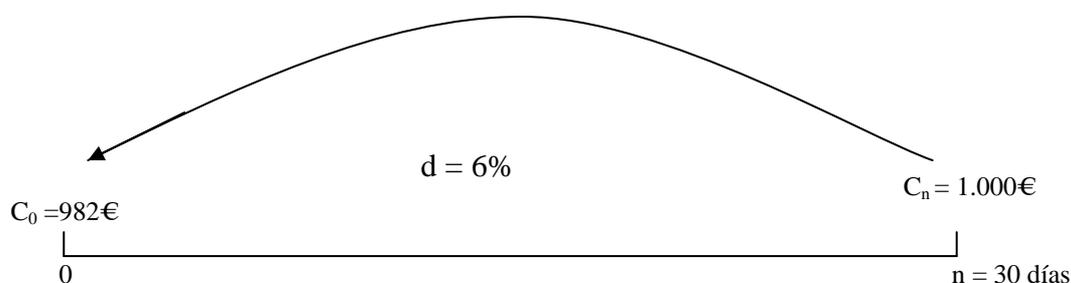
Supongamos que la organización no lucrativa presta unos servicios por importe de 1.000€ a crédito con vencimiento a 30 días instrumentalizada en un efecto comercial. Dicha Organización puede acudir al banco con el que trabaja habitualmente para que le adelnte el importe de la venta deduciendo el correspondiente descuento. Si la entidad financiera nos aplica un descuento del 6% además de una comisión del 1% sobre el nominal y unos gastos de correo de 3 euros, el dinero recibido por la Organización sería:

$$C_0 = C_n \cdot \left(1 - d \cdot \frac{n}{360} - g\right) - G \quad C_0 = 1.000 \cdot \left(1 - 0,06 \cdot \frac{30}{360} - 0,01\right) - 3 \quad C_0 = 982€$$

Por tanto, la cantidad que entrega el banco a la organización no lucrativa (982€) es menor que el derecho de cobro (1.000€), al descontarme unos intereses por el tiempo anticipado, unas comisiones y unos gastos. El descuento efectuado por el banco se calculará de la siguiente forma:

$$D = C_n - C_0 \quad D = 1.000 - 982 = 18€$$

La representación gráfica de la operación es:



En la práctica no se suele llevar a descontar un solo efecto o derecho de cobro sino un conjunto de ellos (remesa de efectos).

Supongamos que una organización no lucrativa acude a una entidad financiera con cuatro derechos de cobro a su favor, correspondiente a unas prestaciones de servicios llevadas a cabo, con la intención de que el banco le adelnte el dinero. Dichos derechos presentan los siguientes nominales, vencimientos y gastos:

Nominal (€.)	Vencimiento (días)	Gastos (€.)
1.000	20	60
2.000	40	30
1.500	12	15
4.000	90	40

El banco nos cobra una comisión del 0,3 % con un mínimo de 6€ por efecto descontado (si el resultado de multiplicar la comisión $g = 0,3\%$ sobre el nominal C_n es inferior a la comisión mínima, la entidad financiera nos cobrará dicha comisión mínima de 6€). Además, nos aplica un interés del 5 % simple anual.

Para calcular el dinero que recibirá la organización no lucrativa de la entidad financiera planteamos el siguiente cuadro:

Nominal C_n	Vto n	Descuento $C_n * d * n / 360$	Comisión $C_n * g$	Gastos G	Total Gastos	Líquido
1.000	20	2,78	6	60	68,78	931,22
2.000	40	11,11	6	30	47,11	1.952,89
1.500	12	2,50	6	15	23,50	1.476,50
4.000	90	50,00	12	40	102,00	3.898,00
8.500		66,39	30	145	241,39	8.258,61

Observar que en los efectos de 1000 y 1.500 euros, al ser el importe de la comisión inferior al mínimo, el banco nos cobra el mínimo de 6 euros. El líquido o dinero recibido del banco será de 8.258,61€

En este tipo de operaciones de descuento el riesgo de impago no se traslada a la entidad financiera. Si el importe de un efecto no es satisfecho por el librado-cliente (persona o entidad obligada a hacer un pago en el futuro) llegado su vencimiento, la entidad bancaria repercute su importe contra la empresa libradora (persona o entidad que tiene derecho a un cobro futuro) a la cual se lo descontó. Habitualmente, las entidades financieras fijan un límite máximo de descuento, que depende de la calidad crediticia del cliente.

Cuentas de crédito

Una cuenta de crédito es una operación mediante la cual una banco o caja de ahorros pone a disposición de una organización, lucrativa o no, hasta una determinada cantidad de dinero durante un cierto periodo de tiempo. Dicho de forma más sencilla, la entidad financiera apertura una cuenta corriente con saldo cero a favor de la organización, contra la cual dicha organización puede hacer una serie de pagos, domiciliaciones, transferencias, etc., hasta una determinada cantidad de dinero (límite del crédito). Por tanto, es como si tuviéramos una cuenta corriente con saldo negativo o en "números rojos". Periódicamente, la organización debe hacer frente al pago de intereses sobre las cantidades utilizadas y al vencimiento de la operación deberá devolver a la entidad financiera el saldo pendiente.

La ventaja de esta operación es que sólo devenga intereses sobre las cantidades utilizadas aunque, generalmente, existe una comisión de no disponibilidad sobre el capital medio no dispuesto. En caso de sobrepasar el límite del crédito, la organización deberá de pagar intereses por el saldo excedido.

Como comentábamos anteriormente, las cuentas de créditos se llevan a cabo a través de cuentas corrientes. Cada movimiento o apunte en la cuenta sirve para obtener los días que el saldo precedente se ha mantenido en la cuenta. En el momento de la concesión del crédito suelen existir unas comisiones de apertura que nos cobra el banco y unos gastos de notaría (corretaje).

Entre las ventajas de la cuenta de crédito tenemos: a) disposición y amortización de capital según las necesidades del cliente, disponiendo de una línea permanente de financiación; b) remuneración de los saldos acreedores (tendremos saldos acreedores cuanto la cuenta corriente tenga un saldo a nuestro favor); c) permiten todo tipo de cargos y abonos, teniendo un funcionamiento similar al de una cuenta corriente ordinaria; d) sólo se paga intereses por el capital efectivamente dispuesto, y por el no dispuesto una comisión de no disponibilidad;

FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

e) medio ágil de cubrir las necesidades puntuales de tesorería y menos gravoso que los descubiertos en cuenta.

Supongamos una organización sin ánimo de lucro, con fecha 01-07, ha obtenido una cuenta de crédito, instrumentalizado en cuenta corriente, por importe de 12.000€, con las siguientes condiciones:

- Comisión de apertura que le cobra el banco de 0,5%
- Gastos de notaría del 0,2 % sobre el importe del crédito.

La vigencia de este crédito es hasta final del año con liquidación trimestral de intereses. Los tipos de interés anual simple que se han pactado son:

- 5 % para saldos deudores (saldos a favor del banco) y
- 7 % para excedidos (sobre el límite del crédito que es de 12.000 €).

Durante el tercer trimestre del año se producen los siguientes movimientos en la cuenta:

Fecha	Concepto	Capital
15-07	Pago alquiler	7.000
20-08	Pago compras	6.000
20-09	Cobro servicio social	2.000

Las comisiones que cobra la entidad financiera en el momento de la liquidación trimestral son:

- 0,4 % sobre el máximo excedido
- 0,2 % sobre el saldo medio no dispuesto.

Para obtener a 30 de septiembre la liquidación de la cuenta de crédito habría que plantear el siguiente cuadro:

Fecha	Concepto	Valor	Cuantías Debe Haber	Saldo	Días	Números ¹ Deudores Excedidos
01-07	Comisión de apertura ^(a)	01-07	60	60 D	0	-
01-07	Gastos de notario ^(b)	01-07	24	84 D	14	1.176
15-07	Pago alquiler	15-07	7.000	7.084 D	36	255.024
20-08	Pago compras	20-08	6.000	13.084 ² D	33	396.000 35.772
20-09	Cobro servicio social	22-09	2.000	11.084 D	9	110.840
30-09	Intereses deudores ^(c)	30-09	13.084 2.000	11.189,97	92	763.040 35.772
30-09	Intereses excedidos ^(d)	30-09	105,97	11.196,92		
30-09	Comisión excedido ^(e)	30-09	6,95	11.201,26		
30-09	Comisión no disposición ^(f)	30-09	4,34	11.208,67		
30-09	Sdo. deudor cuenta nueva		7,41			
			11.208,67			

(a) $12.000 \cdot 0,005 = 60€$

(b) $12.000 \cdot 0,002 = 24€$

(c) $763.040 \cdot 0,05 / 360 = 105,97€$

(d) $35.772 \cdot 0,07 / 360 = 6,95€$

(e) $1.084 \cdot 0,004 = 4,34€$

(f) $(12.000 - 763.040 / 92) \cdot 0,002 = 7,41€$

¹ Los números, tanto deudores como excedidos, se calcularán multiplicando el saldo por los días.

² Al superar la cuenta de crédito el límite concedido de 12.000€, hay que diferenciar del saldo 13.084€ dos partes: a) el límite del crédito, 12.000€, por el que pagaremos un tipo de interés del 5% y, b) el exceso sobre dicho límite, 1.084€, por el que pagaremos un interés mayor del 7%.

Préstamos

Un préstamo es una operación financiera mediante la cual un banco o caja de ahorros entrega a una organización, lucrativa o no, una determinada cantidad de dinero que será devuelta a través de una serie de pagos acordados de antemano.

Cada pago, habitualmente mensual, a_s (término amortizativo) tiene por objeto abonar los intereses sobre el capital pendiente de devolución I_s (cuota de interés) y devolver parte del nominal o principal del préstamo A_s (cuota de amortización). Por tanto: $a_s = I_s + A_s$

Una de las primeras decisiones que deberemos tomar a la hora de solicitar un préstamo es si nos conviene un tipo de interés fijo o variable. El tipo de interés fijo no cambia durante la vida del préstamo, independientemente de las fluctuaciones que experimente el tipo de interés de mercado. En los préstamos a tipo variable, la cuota de interés cambia durante la vida del préstamo.

La decisión sobre que tipo de interés nos interesa va a estar determinada por las expectativas que tengamos sobre la evolución del tipo de interés de mercado. Hay que tener en cuenta que el tipo de interés de mercado se verá influido por factores políticos, económicos, etc., difíciles de prever de antemano.

Si tenemos un préstamo a interés fijo y se produce un incremento en el tipo de interés de mercado, tendremos una ganancia pues estaremos pagando menos de lo que se paga en el mercado. Por el contrario, si se produce una reducción del tipo de mercado, tendremos una pérdida. La ventaja de los préstamos a tipo fijo es que conoceremos desde el comienzo de la operación todas las mensualidades o cuotas a pagar.

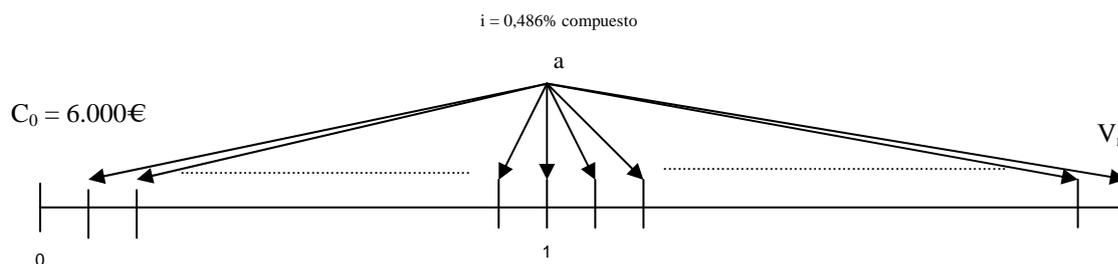
En los préstamos a interés variable el tipo de interés cambia a lo largo de la vida del préstamo en función de un tipo de interés de referencia, representativo de las condiciones de mercado. El tipo de interés de referencia más utilizado en Europa es el EURIBOR. Este interés se determina en el mercado interbancario de la zona euro, mercado en el que las grandes entidades financieras europeas se prestan dinero. Por tanto, el tipo de interés de nuestro préstamo se obtiene sumando al tipo de interés de referencia (euribor, normalmente) un margen o diferencial.

$$i = i(\text{euribor}) + \text{diferencial}$$

Normalmente, los préstamos a interés variable presentan un tipo de interés fijo o inicial para los 6 ó 12 primeros meses, transcurridos los cuales se procede a una revisión periódica de intereses, habitualmente, al final de cada semestre o año.

Aunque existen varios sistemas para amortizar préstamos, que tienen por finalidad la devolución del capital prestado, solamente vamos a ver el método de mensualidades constantes, utilizado habitualmente por las entidades financieras. En este método, también conocido como método francés, si el tipo de interés es fijo, las mensualidades no cambian a lo largo de la duración del préstamo.

Supongamos, por ejemplo, que una organización no lucrativa solicita un préstamo a una entidad financiera para poder prestar unos servicios por importe de 6.000 € que se devolverá mediante pagos mensuales de igual cuantía. El préstamo tiene una duración de 2 años y el banco nos aplica un tipo de interés mensual del 0,486%.



FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

Para determinar la mensualidad constantes debemos utilizar la siguiente expresión:

$$C_0 = a \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

donde:

C_0 : Nominal o principal del préstamo

a: mensualidad constante

i : tipo de interés mensual

n: número de meses que dura el préstamo.

Por tanto, la ecuación a plantear es:

$$6.000 = a \cdot \frac{1 - (1 + 0,00486)^{-2*12}}{0,00486}; \text{ operando } 6.000 = a \cdot 22,6014499$$

despejando, obtenemos que la mensualidad constante que amortiza el préstamo es:

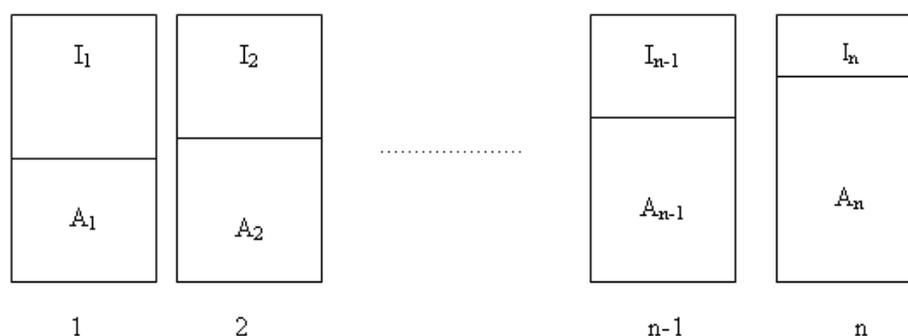
$$a = 265\text{€}$$

El cuadro de amortización, que viene determinado por la mensualidad constante "a", la cuota de interés "I", la cuota de amortización "A", el capital amortizado "M" y el capital pendiente de amortizar "C", será:

Años	a	I	A	M	C
0					6.000
1	265	29	236	236	5.764
2	265	28	237	474	5.526
3	265	27	239	712	5.288
4	265	26	240	952	5.048
5	265	25	241	1.193	4.807
6	265	23	242	1.435	4.565
7	265	22	243	1.678	4.322
8	265	21	244	1.923	4.077
9	265	20	246	2.169	3.831
10	265	19	247	2.415	3.585
11	265	17	248	2.664	3.336
12	265	16	249	2.913	3.087
13	265	15	250	3.163	2.837
14	265	14	252	3.415	2.585
15	265	13	253	3.668	2.332
16	265	11	254	3.922	2.078
17	265	10	255	4.177	1.823
18	265	9	257	4.434	1.566
19	265	8	258	4.692	1.308
20	265	6	259	4.951	1.049
21	265	5	260	5.211	789
22	265	4	262	5.473	527
23	265	3	263	5.736	264
24	265	1	264	6.000	0

Si observamos el cuadro de amortización, los pagos mensuales son constantes porque aunque la cuota de amortización (A) es creciente y la cuota de interés (I) se reduce con el tiempo. En este tipo de préstamos, durante los primeros años de vida, la mayor parte del pago corresponde a intereses y una porción muy pequeña a devolución del nominal. Esta situación cambia durante los últimos años de vida del préstamo, donde se pagará más de

nominal y menos de interés. La representación gráfica del término amortizativo o mensualidad durante el transcurso del tiempo es:



En los préstamos, la existencia de una serie de comisiones y gastos a lo largo de su vida hace que el coste real del préstamo no sea el tipo de interés que nos indica el banco o caja de ahorros sino que suele ser superior.

Entre las comisiones y gastos habituales en los préstamos (por ejemplo un préstamo hipotecario para la compra de una vivienda) tenemos:

- Comisión de apertura: cantidad cobrada por el banco o caja por la concesión del préstamo
- Gastos de notario: habitualmente, el préstamo se hace en escritura pública ante notario
- Gastos de registro: derivados de la inscripción de la escritura en el registro de la propiedad,
- Otros Gastos: seguros, tasación, etc.

Además, al finalizar el préstamo también hay gastos de escritura pública, gastos de levantamiento de la inscripción de la hipoteca en el registro, impuestos, etc.

Es importante señalar que tanto el diferencial que nos aplica el banco o caja de ahorros sobre el tipo de interés de referencia en los préstamos a interés variable como el resto de comisiones y gastos son negociables. La capacidad de negociación que tengamos con las entidades financieras dependerá, entre otros muchos factores, de la solvencia de la organización y del conjunto de operaciones que tengamos con la entidad financiera.

Arrendamiento financiero o leasing

El arrendamiento financiero o leasing es una operación mediante la cual el arrendador (sociedad de leasing) cede al arrendatario el derecho a usar un bien, tanto mueble (vehículos, maquinaria, equipos informáticos) como inmueble (edificios, almacenes, naves industriales) a cambio del pago de unas rentas, normalmente mensuales, durante un tiempo determinado.

Al final de dicho plazo el arrendatario tiene dos opciones:

- puede ejercer la opción de compra del bien por un precio inicialmente establecido (valor residual), o
- no ejercer la opción de compra y, por tanto, devolver el bien.

Como comentamos anteriormente, el arrendamiento financiero se puede realizar tanto sobre bienes muebles (con una duración mínima de 2 años) como inmuebles (10 años) y en ningún

caso sobre terrenos. En el importe de la cuota mensual constante hay que diferenciar entre la parte de recuperación del coste del bien y la carga financiera (intereses).

El arrendamiento financiero se diferencia del préstamo en que las cuotas de arrendamiento financiero son gasto deducible (tanto la parte correspondiente a la devolución del valor del bien como los intereses), siempre que no se transmita la propiedad del activo, hecho que sólo ocurre cuando se ejerce la opción de compra. En los préstamos, sólo la cuota de interés es gasto deducible, no así la cuota de amortización.

Además, por lo que se refiere al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), en el caso del leasing, la cuota está sujeta a IVA por lo que es deducible en la liquidación, usualmente trimestral, del impuesto sobre el valor añadido. Por el contrario, en el caso de los préstamos, la cuota no está sujeta a IVA.

No hay que confundir el arrendamiento financiero o *leasing* y el *renting*. Este último es un alquiler o arrendamiento, usualmente a largo plazo, de bienes (vehículos, equipamiento de oficina, ordenadores, etc) mediante el pago de una cuota, habitualmente mensual, sin opción de compra que incluye una serie de servicios. Estos servicios, en el caso de vehículos, suelen ser el seguro a todo riesgo, el mantenimiento y reparaciones, etc. A diferencia del leasing, que sólo pueden realizarlo sociedades, el renting lo pueden realizar cualquier persona, tanto física como jurídica.

Conclusiones

En los últimos años se está produciendo un cambio sustancial en la gestión de las organizaciones no lucrativas, cambio que se ha traducido en una mayor diversificación de sus fuentes de financiación. Tradicionalmente, dichas organizaciones han obtenido financiación proveniente de distintos organismos públicos vía subvenciones, convenios o conciertos. Estas fuentes de financiación, aunque con un coste menor que la financiación a través del mercado, tiene el inconveniente de su dependencia de las situaciones coyunturales y políticas existentes en cada momento.

Actualmente, las organizaciones no lucrativas utilizan además otras fuentes de financiación alternativas acudiendo, para ello, a las entidades financieras. Entre las operaciones más habituales de captación de fondos tenemos el descuento de derechos de cobro, las cuentas de crédito, los préstamos y el arrendamiento financiero o *leasing*.

Estas estrategias de diversificación de las fuentes de financiación constituye una ventaja competitiva para las organizaciones no lucrativas que las lleven a cabo, punto fuerte que les permitirá llevar a cabo sus funciones sociales con el desahogo financiero necesario.

Bibliografía citada

- ÁLVAREZ GONZÁLEZ, L. I.; VÁZQUEZ CASIELLES, R. y SANTOS VIJANDE, M. L. (1999), "Resultados de la orientación al mercado: Evidencias empíricas de las organizaciones no lucrativas", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 5 (3): 19-40.
- ANTHONY, R. N. y YOUNG, D. W. (1999), *Management Control in Nonprofit Organizations*, Boston, Irwin McGraw-Hill, 6ª ed.
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. M. y PABLOS RODRÍGUEZ, J. L. (1996), "El proceso de gestión de las entidades no lucrativas y las normas de información presupuestaria elaboradas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas", *Actualidad Financiera*, 1 (nº extra 1): 51-65.

- MONTSERRAT CODORNIU, J. (2004a), "El nuevo entorno financiero de las Organizaciones No Lucrativas: La política de financiación de los Servicios Sociales", *Documentación Social*, 133: 213-237.
- MONTSERRAT CODORNIU, J. (2004b), "Las fuentes de financiación de las organizaciones no lucrativas de acción social", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 55: 121-142.
- TORRES PRADAS, L. (1989), "Entidades no lucrativas en el sector público", *Técnica Contable*, 491: 471-476.