




Estrategias para reforzar la participación e influencia de las ONL de acción social en la Unión Europea

¡Conéctate a la Europa Social!





¿Por qué es interesante que una ONL de acción social participe e influya en la Unión Europea (UE)?



Con la creación de la UE, los estados han ido cediendo a las instituciones europeas importantes competencias que hasta entonces habían sido soberanas, como por ejemplo, la política monetaria o la política agraria. En la actualidad, son muy diversos los ámbitos cuya regulación proviene directamente de las instituciones. La actuación de las ONL de acción social en la UE no es sólo una vía de participación democrática, sino una oportunidad para influir en la construcción de una Europa más social, equitativa e igualitaria. Además, el activismo a nivel europeo permite que las ONL intercambien conocimiento, experiencias y buenas prácticas entre diferentes entidades, una excelente vía para la innovación social.

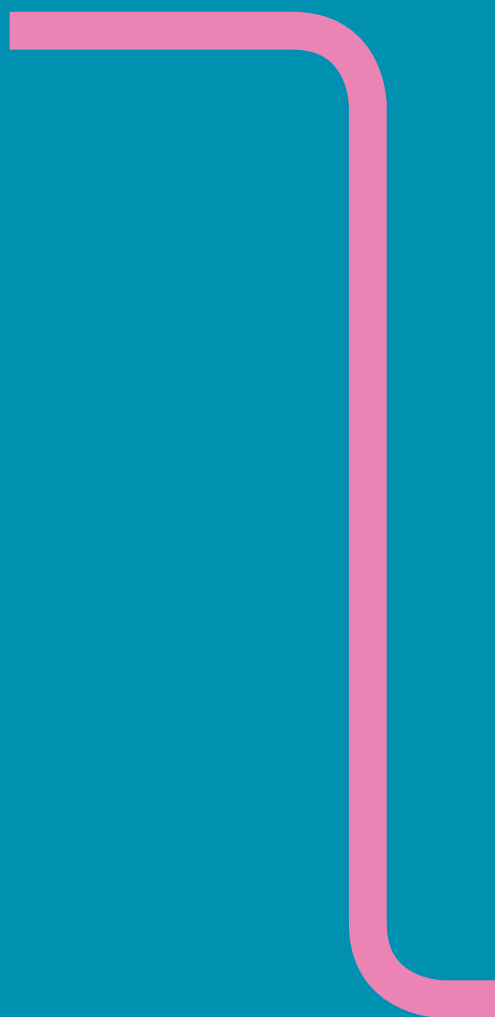
¿Cómo puede una ONL de acción social participar e influir en la UE?


Es frecuente que las ONL de acción social miren a Europa en busca de financiación y sea sobre todo esta la razón que les motive a actuar en el plano europeo. Sin embargo, hay que tener muy en cuenta que es una vía en la que la competencia es muy alta; sólo las ONL con más experiencia, presencia y posicionamiento a nivel europeo lo consiguen. En España, cada vez son más numerosas las organizaciones que son conscientes de lo importante que es explorar las diferentes vías de participación que ofrecen las instituciones para canalizar sus opiniones (consultas, pertenencia a redes europeas, formaciones, informes, relación con eurodiputados, etc.). De este modo, consiguen que se tengan en cuenta las problemáticas de las personas más vulnerables a la hora de tomar decisiones. Muchas son ya las organizaciones que optan por elaborar una estrategia de actuación europea como forma para sistematizar sus objetivos y acciones, que permita evaluar el impacto de las medidas emprendidas.

¿Puede cualquier ONL participar e influir en la UE?


Sabemos que una de las características del Tercer Sector de acción social español es su polarización. Esto provoca que sólo unas pocas organizaciones, las más grandes, pueden dedicar recursos económicos y humanos para la participación en los asuntos europeos frente a una representación prácticamente inexistente de las organizaciones más pequeñas o más locales. Esto no quiere decir que cualquier entidad no pueda participar en la UE, pero sí que tendrá que ser más selectiva y sistemática a la hora de elaborar su estrategia, seleccionar las acciones y asignar recursos. En esta guía te ayudamos a encontrar la mejor forma de hacerlo independientemente del tipo de recursos que tengas para que puedas preparar tu entidad estratégicamente para intervenir en la UE de un modo más efectivo.

¿Por qué
esta guía?





En septiembre de 2009, Europe Direct-Fundación Luis Vives lanzó su colección de Guías prácticas para ONG sobre la Unión Europea consciente de la necesidad de acercar las instituciones europeas y sus políticas al Tercer Sector de Acción Social.



Tal y como se indicaba en la “Guía para actuar en la UE y relacionarse con las instituciones europeas”, aunque en sus orígenes **la UE fue un proyecto para garantizar la paz y el desarrollo económico de Europa**, sus competencias se han ido ampliando a una gran diversidad de esferas de la vida de las personas como la sanidad, la educación, la seguridad y prevención en el trabajo o las políticas de igualdad, con una influencia directa sobre el día a día de las personas.

De hecho, la Unión Europea no es una organización estática, sino que está en constante evolución y desarrollo. La entrada en vigor del Tratado de Lisboa establece un marco jurídico y competencial que puede favorecer las posibilidades de participación e influencia del Tercer Sector de Acción Social, un actor social cada vez más visible y activo en el plano europeo a través de las diferentes redes, federaciones y confederaciones de ONG europeas, que en muchos casos agrupan a su vez redes de ONG nacionales.

Sin embargo, su **capacidad para influir en las decisiones que toman las diferentes instituciones es todavía limitada** por diversas razones: es un sector joven cuyos recursos humanos son en gran medida de origen voluntario; es un sector muy diverso, atomizado pero a su vez polarizado por unas pocas organizaciones; tiene un alto grado de dependencia económica de las administraciones públicas.

Ahora bien, **el papel de este sector en el proceso de construcción europea es clave** sobre todo por su papel reivindicador y de defensa de los derechos humanos de las personas más vulnerables. Actuar a nivel europeo para conseguir que la Unión Europea tome decisiones que permita construir una Europa más social, más equitativa e igualitaria requiere planificación, requiere estrategias.

En la Guía para actuar en la UE y relacionarse con las instituciones europeas se daban claves para comprender la configuración de la Unión Europea: su marco legal, el funcionamiento de sus instituciones y sus lógicas de actuación. Con esta guía, hemos querido dar un paso más y profundizar en como conseguir que las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social sean más activas a nivel europeo analizando paso a paso las cuestiones estratégicas que debería tener en cuenta una organización cuando quiere actuar a nivel europeo y ofreciendo una visión de las ventajas y dificultades que esto puede tener.

1.

Perfil del Tercer Sector de acción social en España y su presencia en la UE

¿Cómo se define en España el Tercer Sector de Acción Social?

Aún no existe un consenso entre la comunidad científica sobre los límites exactos de este sector, que siempre se ha definido desde una perspectiva de lo que no es (no es administración pública y no es sector esencialmente privado). El Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España, publicado por la Fundación Luis Vives en 2010, aporta una visión concreta en la que el Tercer Sector de Acción Social se define como:

El ámbito formado por entidades privadas de carácter voluntario, no gubernamental 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 activa de las personas en todas sus dimensiones, prestando especialmente apoyo a aquellas personas y grupos sociales que se encuentran en situación más vulnerable o en riesgo de exclusión social.



¿Cuáles son las características de este sector?

En España existen en la actualidad alrededor de unas 29.000 organizaciones activas de acción social¹ que se dedican principalmente a los campos de la acción social, la integración y la atención socio-sanitaria.



El tipo predominante de organización es:

Una asociación, de ámbito local o provincial, con un presupuesto anual cercano a los 150.000 euros, menos de 20 empleados y ubicada en Andalucía, Madrid, Cataluña o País Vasco.

Estas organizaciones comparten las siguientes características:

- **Una gran parte de los recursos humanos son de origen voluntario:** se calcula que aproximadamente 1.400.000 personas colaboran con alguna organización del Tercer Sector de Acción Social español. De estas, el 60% son personas voluntarias:
 - Una cuarta parte de las organizaciones sustenta su actividad íntegramente en este tipo de colaboración.
 - En el 95% de los casos, las personas que desempeñan cargos en los Órganos de Gobierno no reciben por ello ninguna remuneración.

Si bien es un sector que está cada vez más profesionalizado, tiene una fuerte dependencia de la solidaridad individual de la sociedad y de las habilidades y competencias que tengan las personas que se comprometen con los objetivos de las entidades.

1 Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España, Fundación Luis Vives 2010.

- **Se trata de un sector diverso en múltiples ámbitos:**

- **En sus objetivos:** la producción de bienes y prestación de servicios suelen realizarse de forma indistinta por las fundaciones o las asociaciones, pero las funciones de reivindicación y de lobby suelen estar ligadas tradicionalmente a las asociaciones.
- **En su configuración jurídica:** una asociación refleja un conjunto de personas que persiguen un fin común no lucrativo mientras que una fundación refleja un conjunto de bienes que se ponen al servicio de un fin común no lucrativo.
- **En el proceso de toma de decisiones:** mientras que en una asociación es la asamblea de asociados la que elige a su junta directiva, en una fundación es el fundador quien establece las normas de selección del patronato y de su presidente.
- **En su función social:**
 - La promoción de derechos individuales y colectivos.
 - La ayuda para acceder y ejercer esos derechos.
 - El estudio y/o la denuncia de necesidades y problemáticas sociales.
 - La sensibilización a la sociedad sobre esas problemáticas sociales.
 - La atención directa a esas necesidades sociales.
 - El fomento de la participación ciudadana.

- **Es un sector bastante atomizado y a su vez polarizado por unas pocas organizaciones:** de las 29.000 organizaciones que componen este sector, existen muchas organizaciones cuyo tamaño y presupuesto es pequeño, pero a su vez hay un conjunto de organizaciones relevantes de gran tamaño y presupuesto.

- Más del 90% son entidades de primer nivel, es decir, que no agrupan a otras.
- El 90% trabaja en una única Comunidad Autónoma.
- El 50% de las entidades no supera los 150.000 euros de ingresos anuales.
- Un pequeño número de organizaciones aglutina gran parte de los ingresos, los trabajadores y las actuaciones.

El pequeño tamaño de las organizaciones influye en sus estructuras de funcionamiento y su nivel de profesionalización, lo que condicionará su capacidad para captar y gestionar recursos materiales, financieros y humanos. Esto contrasta con un núcleo pequeño de organizaciones que aglutina gran parte de los ingresos, trabajadores y actuaciones.



- **Tiene un alto grado de dependencia económica de las Administraciones Públicas:**

- Sólo el 15% de sus fondos son propios.
- Su principal fuente de financiación son las Administraciones Públicas (en un 61,3%), principalmente regionales y autonómicas (tan sólo el 5% proviene de la UE).



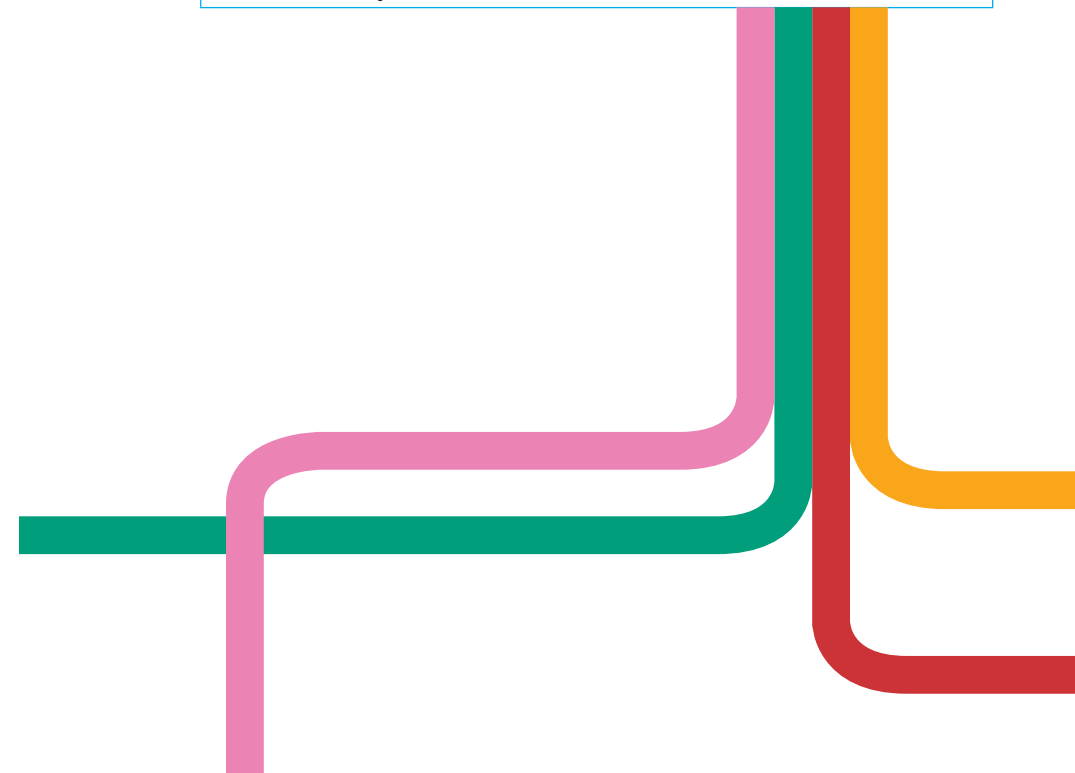
- **Es un sector joven:**

- El 44% de las organizaciones fueron constituidas a partir de 1996.

La antigüedad de la organización suele estar relacionada con su volumen presupuestario: la media de edad entre las entidades que gestionan más de un millón de euros anuales de presupuesto es de 26 años.

Tabla 1. Visión general del Tercer Sector de Acción Social en España. Elaboración propia

Características
<ul style="list-style-type: none">• Una gran parte de los recursos humanos son de origen voluntario.• Es diverso en múltiples ámbitos.• Está atomizado y a su vez polarizado por unas pocas organizaciones.• Tiene un alto grado de dependencia económica de las Administraciones Públicas.• Es un sector joven.





¿Cómo influyen estas características y funciones en su actuación a nivel europeo?

Con la ampliación de competencias de la UE en materia social, el papel de las organizaciones sociales en el plano europeo se ha ido intensificado. En España, cada vez son más numerosas las organizaciones que se organizan y estructuran a través de redes y plataformas sociales europeas con el objetivo de ser más activas a nivel europeo.

Una buena parte de las ONL de acción social forman parte de alguna red europea:

- **De manera directa:** su organización es miembro de la red europea, como por ejemplo, Asociación pro Derechos Humanos de Andalucía o SOS Racismo que son miembros de la red europea ENAR².
- **De manera indirecta:** forman parte de la red europea a través de una organización española de segundo o tercer nivel, como por ejemplo, la Red Araña o la Unión Española de Asociaciones y Entidades de Atención al Drogodependientes que forman parte de la red europea EAPN³ a través de la Red Europea de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social en el Estado español, EAPN-Es.

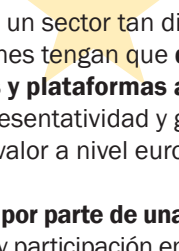

No obstante, la presencia y participación de este sector en la UE sigue siendo limitada: una gran parte de las organizaciones concentran sus recursos y energías en la atención a las personas más vulnerables, dejando en un segundo plano su papel de reivindicación y lobby.

2 European Network Against Racism–Red Europea contra el Racismo.

3 European Anti-Poverty Network–Red Europea de Lucha contra la Pobreza.



¿Cuáles son las debilidades del sector para actuar e influir a nivel europeo?

- 
- 
- El hecho de ser un sector tan diverso y atomizado requiere que las organizaciones tengan que **dedicar muchos recursos a crear alianzas, redes y plataformas a nivel nacional** para ir adquiriendo una mayor representatividad y generar un discurso sólido que pueda aportar valor a nivel europeo.
 - **La polarización por parte de unas pocas organizaciones** se traduce en la presencia y participación en los asuntos europeos sobre todo de las grandes organizaciones frente a una representación prácticamente inexistente de las organizaciones más pequeñas o más locales.
 - **La dependencia económica que tiene el sector de las Administraciones Públicas** influye en la independencia de las organizaciones, especialmente de aquellas que prestan servicios, puesto que puede suponer una menor capacidad para desarrollar estrategias reivindicativas sólidas, representativas e independientes.

Tener recursos humanos en su mayoría voluntarios influye en el grado de profesionalización de las organizaciones: las más pequeñas, con menos recursos y más dependientes del trabajo voluntario, tienden a estar menos profesionalizadas y a tener menos conocimientos sobre las lógicas de actuación de la UE y, por tanto, desaprovechan las oportunidades tanto de canalizar sus opiniones e inquietudes a través de los instrumentos y mecanismos disponibles en la UE como de acceder a financiación procedente de las instituciones europeas⁴.

¿Cuáles son los retos del sector para reforzar su presencia en la UE?

- **Organizarse y estructurarse** tanto a nivel nacional como a nivel europeo para canalizar las opiniones de la base y del tejido asociativo.
- Encontrar un equilibrio entre su papel de prestador de servicios y de reivindicación de derechos y su **capacidad de ser considerado como un interlocutor político** en los procesos de diálogo y participación social de la UE.
- **Desarrollar estrategias de crecimiento sostenible** a todos los niveles, tanto organizativos como de recursos humanos y financieros, con los conocimientos suficientes sobre cómo aprovechar las fuentes de financiación europeas.

4 Ver guía [Claves para actuar en la UE y relacionarse con las instituciones europeas](#).

2.

¿Qué puede hacer mi organización para reforzar su participación e influencia en la UE?

Conseguir que las ONL se relacionen con la UE e influyan en las decisiones que toman sus instituciones no es tarea fácil. A pesar de que la UE tenga características propias de un Estado, tiene un ordenamiento jurídico y una división de poderes complejos y a veces lejanos del día a día de las ONL. A continuación, se describen paso a paso las cuestiones que las ONL deberían analizar antes de decidir cuál va a ser su estrategia para actuar a nivel europeo y para relacionarse con sus instituciones, siguiendo los pasos establecidos en la guía [Claves para actuar en la UE y relacionarse con las instituciones europeas](#).



4.1. Primer paso: análisis estratégico de mi organización en relación con la UE

¿Sobre qué temas quiero influir a través de mi ONL? ¿Cuál es la postura de mi ONL en ese tema?

Es crucial recordar cuál es la misión de la organización para definir claramente cuáles son los objetivos a conseguir. Es habitual que se persiga:

- **El reconocimiento o ampliación de algún derecho:** sería el caso por ejemplo de las ONL que ejercen presión a las instituciones europeas para que aprueben una normativa que prohíba la discriminación de las personas por cualquier motivo y en cualquier ámbito.
- **Una mayor inversión de recursos económicos para reducir las desigualdades sociales y fomentar la cohesión social:** sería el caso por ejemplo de las ONL que hicieron lobby a nivel europeo para que la estrategia 2020 incluyese objetivos de reducción de pobreza o para que el peso de recursos que se dedican a las políticas de inclusión social y no discriminación en los fondos estructurales sea mayor.



Antes de poner en marcha una estrategia de actuación a nivel europeo es clave:

Marcar objetivos claros y acordes a la misión de la organización.

- Analizar cuál es el estado de las actuales políticas de la UE al respecto, lo que ayudará a determinar cuáles serán las acciones que tendrán que llevarse a cabo a corto, medio y largo plazo para conseguirlo.
- Construir un discurso y argumentario sólidos y coherentes, con mensajes claros que se puedan transmitir a las diferentes instituciones europeas sin olvidar cuáles son los límites competenciales de la UE.

**¿Tiene la UE competencias en el tema en el que quiero influir?
¿Encaja con sus prioridades políticas? ¿Qué canales de participación europeos están a disposición de nuestra ONL para canalizar nuestro mensaje? ¿Cuáles son las instituciones (europeas y nacionales) con las que podría entrar en relación mi ONL para canalizar nuestro mensaje?**

Una vez que nuestra organización tenga claro qué se pretende conseguir, es determinante hacer un **análisis del tipo de competencias que tiene la UE** en ese ámbito concreto (exclusivas o compartidas), puesto que esto nos permitirá averiguar hacia qué instituciones tenemos que dirigir nuestra estrategia de presión y qué canales tenemos a nuestra disposición para comunicarnos y dialogar con ellas. Como se ha visto en el capítulo anterior, **en el ámbito social la mayoría de las competencias son compartidas** por lo que se recomienda que las organizaciones no se limiten a relacionarse exclusivamente con la Comisión Europea o el Parlamento Europeo, sino que diversifiquen sus actuaciones de manera que la presión se dirija en cada momento a la institución más adecuada.

Por ejemplo, si estamos ante una propuesta legislativa, deberemos dedicar nuestras energías a presionar a la Comisión Europea o a una sección del Parlamento Europeo para que este le presente la cuestión a la Comisión Europea. Una vez que la propuesta esté en el proceso de decisión, tendremos que intensificar la presión hacia el Parlamento Europeo y el Consejo Europeo o hacia la Presidencia de turno de la Unión Europea o la que le siga (esto quiere decir que el diálogo deberá hacerse con los representantes ministeriales de los gobiernos nacionales competentes para impulsar la propuesta en cuestión), sin olvidar que el impacto del lobby será menor si es puntual y mayor si se ha producido a lo largo del tiempo.



Un buen ejemplo de este tipo de estrategia es el que se hizo desde las ONL de acción social europeas (a través de la Red Europea de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social o la Plataforma Social Europea) para conseguir que se incluyesen objetivos concretos de reducción de la pobreza en la Estrategia 2020. Estas redes de ONL implementaron estrategias de presión (cartas de posicionamiento, conferencias con actores clave, propuestas específicas, etc.) sobre todo desde principios del 2009 tanto a la Comisión Europea como al Parlamento y al Consejo. Desde la aprobación de la Estrategia 2020, siguen siendo muy activas, evaluando y haciendo un seguimiento continuo de los avances⁵.

¿Tiene mi ONL el apoyo de la sociedad o de grupos de interés? ¿Cuántas personas defenderían la postura de mi ONL?

Sobre este punto, es importante resaltar que tanto a nivel nacional como a nivel europeo, las ONL no son formalmente agentes sociales como lo pueden ser los sindicatos o las organizaciones empresariales, que participan de una forma estructurada e institucional en el diálogo social. Mientras no exista un diálogo civil organizado a nivel nacional y a nivel europeo, es **clave que las ONL tengan la capacidad de demostrar su representatividad social**, puesto que esta es la vía a través de la cual sus reivindicaciones adquirirán mayor peso en las políticas. Conseguir **fidelizar a la base social y demostrar que existe un amplio grupo que apoya la postura de nuestra organización** es crucial para tener la capacidad de influir en las decisiones que se toman a nivel europeo. Sobre esta cuestión tendrá un peso muy importante la iniciativa ciudadana europea, que introduce una nueva forma de participación pública en la elaboración de políticas de la Unión Europea: en virtud de este mecanismo un millón de ciudadanos procedentes de diferentes Estados miembros podrán dirigirse directamente a la Comisión Europea para plantear una iniciativa que les interese en un ámbito de competencia de la UE.

5 Ejemplos: <http://www.socialplatform.org/News.asp?news=26822> (Plataforma Social Europea) / http://www.eapn.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=2468%3Athe-role-of-the-social-omc-in-the-context-of-europe-2020-eapns-input&catid=46&Itemid=77&lang=en (EAPN)

¿Qué programas o instrumentos financieros tiene la UE para conseguir mis objetivos? ¿Cuáles son los organismos que gestionan dichos fondos?

En la mayoría de los casos, las decisiones políticas de la UE irán acompañadas de instrumentos o programas financieros que le permita conseguir los objetivos marcados. Una gran parte de estos fondos se dedican bien a la contratación de servicios por parte de la Comisión Europea, como ocurre con la mayoría de sus estudios o publicaciones o con la creación de herramientas o bien a la financiación de proyectos no lucrativos a través de los cuales se buscan resultados específicos. En ambos casos, estos recursos se asignan a través de una convocatoria competitiva. Por eso es importante conocer qué instituciones son las que gestionan los recursos porque como veremos en el paso 4, alrededor del 75% de los fondos europeos son gestionados desde los Estados miembros.



4.2. Segundo paso: analizar qué implicaciones puede tener para mi organización el hecho de actuar a nivel europeo

La mayoría de organizaciones que actúan a nivel europeo y consiguen tener un mínimo impacto sobre las decisiones que se toman en este nivel dedican tiempo y recursos para conseguir sus objetivos.

4.2.1. Sobre los recursos financieros

¿Dispone nuestra ONL de recursos propios para invertir en actuaciones europeas?

Las posibilidades de actuar a nivel europeo y de relacionarse con las instituciones es amplia. Es por tanto crucial prever una partida económica que permita entablar relaciones profesionales con los actores clave a nivel europeo, formar al personal o conseguir financiación para los proyectos de la organización, como por ejemplo:

- **Formar parte de redes europeas.** En la mayoría de las redes europeas se solicitará a los miembros que paguen una cuota de socio. Además, hay que prever que pertenecer a una red implicará una serie de viajes a encuentros, conferencias o reuniones cada año, y que no siempre estarán reembolsados, teniendo en cuenta que el coste (transporte, alojamiento y manutención) de ese viaje podría suponer entre 700 y 1.000 € en función de su duración.
- **Participar en encuentros,** formaciones seminarios a nivel europeo. En la mayoría de actos europeos, los gastos de transporte y alojamiento serán reembolsados por la organización. Sin embargo, una buena forma de que una organización amplíe sus relaciones profesionales es participar en conferencias, seminarios o formaciones temáticas que no siempre serán reembolsadas, teniendo en cuenta el coste mencionado anteriormente.
- **Cofinanciar los proyectos** de la organización, uno de los puntos más delicados en relación con los recursos financieros:
 - **¿Tiene la capacidad para anticipar los fondos solicitados?**
¿Cuál es su capacidad para endeudarse?

Las ONL deben tener claro que una vez consigan que la UE les financie un proyecto, tan sólo les anticipará un pequeño porcentaje de los fondos solicitados, que nunca será más del 25% (en algunos casos, sólo anticipará el 5%), y que los procedimientos de reembolso son muy exigentes y largos. Si las cuentas de nuestra organización están relativamente saneadas, es una buena forma de conseguir recursos adicionales para alcanzar nuestros objetivos. Sin embargo, si nuestra organización está excesivamente endeudada y no tiene la capacidad para generar recursos propios, el gestionar fondos europeos inevitablemente desequilibrará la cuenta de resultados.



- **Ante una posible subvención europea, ¿tendrá mi organización la capacidad de asegurar la cofinanciación necesaria (pública o privada)?**

Sobre este punto hay que saber que los proyectos financiados por la UE pueden llegar a exigir que la organización cofinancie hasta el 50% del coste total del proyecto. Las organizaciones que busquen financiación europea deberán asegurarse de que tienen la capacidad para generar ese nivel de recursos propios o para conseguir cofinanciadores que estén interesados en participar como socios en el proyecto. Si bien es cierto que la UE valora muy positivamente el trabajo en partenariat, en el que varias organizaciones colaboran para alcanzar un mismo fin, esto añadirá un grado de complejidad mayor puesto que a la hora de tomar decisiones en la gestión del proyecto habrá que asegurarse de que todos los socios están de acuerdo con esas decisiones.

- **¿Tiene claro el departamento financiero cuál es el proceso de justificación y el tiempo que va a tener que dedicarle?**

A pesar de que la UE no financie el 100% de los proyectos sí exige que la organización justifique el gasto del 100%, lo que supone una fuerte carga administrativa en la gestión del proyecto. Las organizaciones tendrán que prestar mucho cuidado a la hora de justificar la financiación recibida y tener muy en cuenta que, aunque al cierre del proyecto el organismo financiador puede aprobar la justificación y reembolsar los gastos, los proyectos pueden ser auditados al cabo de un tiempo. En muchas ocasiones los requisitos de los auditores en materia de gestión de los fondos son muy exigentes e incluso puede suceder que la auditoría termine con un informe en el que se le solicita a la organización la devolución de una parte de los fondos en aquellos casos en los que se considere que no se ha cumplido correctamente con las normas de justificación. Esto quiere decir que la organización tendrá que tener muy presente que un proyecto cerrado este año puede provocar un desajuste económico en la cuenta de resultados de la organización pasados dos, tres o incluso cuatro años.

4.2.2. Sobre los recursos materiales

¿Está disponible la información de nuestra organización en inglés?

Cuando nuestra organización se acerque a las instituciones europeas u organizaciones de otros países, es vital tener la capacidad de comunicar su misión y explicar sus principales actividades, especialmente aquellas que tienen mejores resultados puesto que serán las que potencialmente se puedan exportar. En este sentido, es recomendable que en las páginas web haya un apartado en inglés en el que se incluya la información relevante de la organización, independientemente de que la web tenga una herramienta de traducción a diferentes idiomas porque dichas traducciones no siempre son fiables y pueden distorsionar la información clave que se pretende difundir.

Del mismo modo, merece la pena invertir un pequeño presupuesto en traducir o publicar al inglés aquellos documentos que tengan más potencial para ser difundidos a nivel europeo, como por ejemplo, el folleto corporativo o materiales cuyo contenido pueda ser interesante para ONL de otros países (buenas prácticas, recomendaciones, folletos de sensibilización, estudios e investigaciones, etc.).

4.2.3. Sobre los recursos humanos

- **¿Hay suficientes? ¿Tienen formación o conocimientos en temas europeos? ¿Hablan inglés, francés o alemán?**

La cuestión de los recursos humanos es clave para actuar a nivel europeo. Sobre este tema hay diferentes modelos posibles:

- Tener un **departamento especializado en asuntos europeos** con un responsable que mantenga informada a la organización sobre los avances en las políticas europeas y los fondos disponibles, que tenga unas buenas competencias lingüísticas y de gestión y un conocimiento amplio de la organización para representar sus intereses en redes e instituciones europeas. La ventaja de este modelo es que la organización tendrá un área especializada y muy activa a nivel europeo; la desventaja es que en muchas ocasiones esos conocimientos o no descienden o se transfieren a otros departamentos de forma muy limitada.

- **Incorporar los asuntos europeos en todos los departamentos de la organización** de manera que cualquier responsable tenga los conocimientos y las competencias para intervenir a nivel europeo cuando así lo exija la organización. La ventaja de este modelo es que cualquiera de sus responsables tendrá la capacidad para liderar una acción o proyecto europeo, consiguiendo así mayor implicación por parte de la plantilla; la desventaja es que es muy posible que el nivel de especialización y de conocimientos sea menor.
- **¿Tiene nuestra organización relaciones con organizaciones clave europeas o de otros países de la UE?**

Para iniciarse a nivel europeo es conveniente **formar parte de alguna red europea**. En este sentido, hay que saber seleccionar la red que pueda aportar más valor a nuestra organización en función de los objetivos que se tengan porque no todas tienen los mismos objetivos o el mismo estilo de funcionamiento. Si nuestra organización no tiene mucha experiencia a nivel europeo es bueno formar parte de una red que sea participativa, que tenga entre sus objetivos el **intercambio de conocimientos entre diferentes países o la ejecución de proyectos europeos** de manera que los profesionales de la misma adquieran un alto grado de experiencia y conocimiento. En cambio, si nuestra organización tiene cierta experiencia y lo que quiere es incidir políticamente en las decisiones de las instituciones, es crucial formar parte de una red con presencia europea y cuyo objetivo sea la **reivindicación y el lobby**.

Cuando las organizaciones son pequeñas o medianas y de carácter muy local o autonómico, otra vía para la participación europea es formar parte de una **Red estatal que pertenezca a una Red europea**. Esto permitirá a la organización contar con una primera experiencia europea, sin necesidad de invertir demasiados recursos, tal como lo hacen muchas organizaciones que pertenecen a la EAPN-España.





- **¿Está nuestra organización al día sobre la actualidad europea y la evolución de sus políticas sociales?**

Comprender la lógica de actuación de la UE y de sus políticas es vital para actuar a nivel europeo, pero requiere tiempo y constancia. Por eso, hay ciertos conocimientos que la organización tiene que aprender a manejar de forma habitual:

- **La evolución de las competencias de la UE en el ámbito en el que se quiere incidir:** en este sentido es importante saber que en materia social, la UE tiene competencias limitadas y que por tanto sólo puede aprobar legislación en ciertos ámbitos concretos, como por ejemplo el derecho a la igualdad. Cuando no tiene competencias legislativas, suele aprobar directrices, objetivos comunes, estrategias marco, etc. tal y como lo hace con el Método Abierto de Coordinación en las políticas de inclusión social. Conocer y saber diferenciar las competencias y su alcance tiene mucha importancia, ya que la vía de participación o presión que puede ejercer una ONG variará.
- **La evolución de las políticas y normativas europeas sobre las que se quiere incidir,** sobre todo si lo que se pretende es influir en ellas.
 - Hay que conocer bien cuál es marco actual de las políticas, pero también sus antecedentes.
 - Por otro lado, también es importante tener muy presente cuáles son los ciclos políticos y de programación, por ejemplo, saber que la mayoría de los programas financieros tienen una duración de 7 años (actualmente nos encontramos en el periodo 2007-2013) o que el Parlamento Europeo y la Comisión Europea se renuevan cada 5 años. Estos ciclos marcarán de manera importante el desarrollo de las políticas.
 - Finalmente, hay que saber que la Comisión Europea utiliza con frecuencia instrumentos consultivos cuando va a finalizar o ha finalizado una estrategia o programa y desea aprobar uno nuevo, como por ejemplo los libros blancos y los libros verdes, a través de los cuales recibe opiniones de diversos actores sociales. Otro ejemplo puede ser la consulta que se llevó a cabo entre abril y mayo de 2011 sobre el nuevo instrumento europeo de financiación para el empleo y la solidaridad social que sucederá al actual PROGRESS.

- **Cuáles son las instituciones, sus competencias**

y composición: para comprender la lógica de actuación de la UE es clave conocer las diferencias entre sus instituciones:

- La **Comisión Europea:** su función más importante es la de proponer legislación y estrategias políticas al Parlamento Europeo y al Consejo.
- El **Parlamento Europeo:** comparte la función legislativa con el Consejo y puede aprobar o rechazar el nombramiento de los comisarios/as.
- El **Consejo:** comparte la función legislativa con el Consejo.

- **Cuáles son los programas e instrumentos de financiación europeos, los organismos que los gestionan, sus objetivos y características:**

cuando una organización busca financiación europea tiene que tener muy en cuenta que los fondos europeos se reparten en su mayoría a través de los Estados miembros; sólo un pequeño porcentaje es gestionado por la Comisión Europea o sus agencias.

- **¿Está nuestra organización dispuesta a adaptar las estructuras organizativas y su cultura de trabajo?**

Es frecuente que aquellas organizaciones que amplían su ámbito de actuación a nivel europeo tengan que **enfrentarse a nuevos modos de hacer, nuevos valores u opiniones y nuevas culturas de trabajo** (nuevos métodos o herramientas, proyectos piloto, etc.) que no siempre son fáciles de incorporar o hacia los cuales se producen ciertas resistencias, especialmente por parte aquellos recursos humanos menos flexibles. Cuando se actúa a nivel europeo, es frecuente que el personal de las organizaciones tenga que adaptarse a formas de hacer diferentes, entre otras:

- Trabajar en un idioma diferente al suyo, lo cual puede dificultar la comprensión y la negociación tanto por motivos lingüísticos como culturales.
- Adaptarse a sistemas de trabajo on-line, por teléfono o incluso por video-conferencia.
- Adaptarse a los horarios europeos, que no tiene por qué coincidir con los de la organización.
- Trabajar con equipos muy diversos.

Por eso, antes de decidir ampliar el ámbito de actuación de nuestra entidad a nivel europeo es conveniente **analizar si contamos con los mecanismos más adecuados para gestionar el cambio**, algo determinante para afrontar los posibles conflictos internos que generará la adaptación a nuevos valores o formas de hacer.



4.3. Tercer paso: conseguir recursos financieros europeos

4.3.1. ¿Tiene la UE recursos financieros para las ONL?

En la Unión Europea es difícil encontrar un programa financiero que de un modo u otro no incluya una posibilidad de financiación para las ONL. De hecho, estas son destinatarias naturales de una gran parte de su financiación, puesto que desarrollan su trabajo sin ánimo de lucro (condición previa para recibir fondos de la UE).

Lo más importante que se ha de saber a este respecto es que el 76% de los fondos europeos se transfiere a los Estados miembros y tan sólo un 24% es gestionado directamente por la Comisión Europea. Por eso, cuando una ONL busca financiación europea, lo más recomendable es **conocer cuáles son los programas y mecanismos que pone a disposición cada Estado miembro** para acceder a ellos. Por ejemplo, gran parte de los fondos europeos que se transfieren, se canalizan a través de los Fondos Estructurales, que tienen un periodo de programación de 7 años. Actualmente nos encontramos en la fase 2007-2013. Estos fondos son transferidos a las Administraciones Públicas españolas tras la aprobación de un marco comunitario de acción para cada país, que a su vez incluye una serie de programas operativos dirigidos a cumplir ciertos objetivos. En el ámbito de la acción social, es conocido el **Programa Operativo de Lucha contra la Discriminación del Fondo Social Europeo** en el que participan como entidades gestoras privadas Fundación ONCE, Cruz Roja Española, Cáritas, Fundación Secretariado Gitano y Fundación Luis Vives.

Sin embargo, no es el único programa operativo al que pueden acceder las ONL de acción social. Existen **otros programas y planes operativos tanto a nivel estatal como autonómico a través de los cuales se puede acceder a fondos europeos**. En la página web de la Comisión Europea sobre la Política Regional, se puede encontrar toda la información acerca de cuáles son las entidades gestoras de dichos fondos en el Estado español:

http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/index_es.htm.

4.3.2. ¿Cuáles son las vías de acceso a fondos europeos?

Estos fondos se ponen a disposición de los grupos de interés (stakeholders), entre ellos las ONL, a través de dos vías:

- **Subvenciones:** son concedidas para cofinanciar un proyecto u objetivos específicos, generalmente a través de convocatorias de propuestas (las llamadas *Call for proposals*)
- **Contratos públicos:** son concedidos mediante licitaciones (contratación pública o lo que equivaldría en inglés a *call for tender*) para la adquisición de servicios, bienes y obras, con el fin de garantizar el funcionamiento de las instituciones o programas de la UE. Generalmente este tipo de contratación, tanto por el presupuesto que se maneja como por la envergadura de los proyectos, va dirigida a consultoras, centros de investigación, *think tanks* o empresas muy especializadas en investigación o gestión de campañas, eventos o conferencias y por ello suelen quedar fuera del alcance de las ONL o por lo menos de las pequeñas/medianas.

4.3.3. ¿Quién gestiona el dinero y decide sobre la concesión de las subvenciones y contratos?

Saber diferenciar cuál es el organismo gestor de los fondos europeos a los que se quiere acceder es determinante, puesto que esto influirá directamente en la estrategia de captación de fondos que tenga nuestra entidad.

Por ejemplo, el principal instrumento financiero que utiliza la Comisión Europea para reforzar sus políticas de empleo, inclusión social e igualdad es el [Programa para el Empleo y la Solidaridad Social](#) (PROGRESS), que gestiona directamente. Esto quiere decir que tanto los objetivos como las prioridades y convocatorias se gestionan desde las Direcciones Generales responsables de las diferentes políticas (normalmente la mayoría de la documentación está sólo disponible en inglés, francés o alemán).

Pero si se quiere acceder a financiación a través del [Programa de Aprendizaje Permanente](#), hay que saber que se encuentra gestionado en parte a través de los Estados miembros y en parte a través de la Comisión Europea. La mayoría de los recursos se destinan a los Estados miembros a través de sus diferentes ejes de actuación (Erasmus, Leonardo, Comenius, etc.). En el caso español, esto quiere decir que los fondos de este programa se transfieren al [organismo autónomo de programas educativos europeos](#), adscrito el Ministerio de Educación. En muchos casos, dado que las competencias educativas están transferidas a las Comunidades Autónomas, las correspondientes consejerías de educación suelen tener una unidad dedicada a este programa. En numerosas ocasiones será esta la unidad a través de la cual se deban solicitar los fondos (gran parte de la documentación estará disponible en español).

Algo parecido sucede con el Programa “La Juventud en Acción”, adscrito al Injuve, cuyos fondos se canalizan a través de la [Agencia Española del Programa Juventud en Acción](#).

Una vez definida la estrategia, es recomendable que nuestra organización:

- Intente entablar relaciones institucionales con ese organismo: invitarle a nuestros eventos, enviarle una carta de presentación con nuestros servicios, participar en sus eventos, etc.
- Conozca sus prioridades financieras y lógicas de actuación: participe en las consultas públicas que lidera y conozca sus documentos políticos (comunicaciones, recomendaciones, prioridades anuales, planes de trabajo, etc.).
- Sepa qué tipo de proyectos se han financiado otros años y a qué tipo de organizaciones se han concedido.

4.4. Cuarto paso: elaborar una estrategia de actuación europea

Como sucede con cualquier otro ámbito, cuando una organización pretende conseguir unos objetivos y unos resultados, es imprescindible elaborar y acordar una estrategia que tenga, por lo menos:

- **Un análisis de cuál es el contexto externo:**
 - Cuáles son las competencias de la UE en el ámbito de actuación de nuestra organización
 - Cuáles son las instituciones clave en el ámbito de actuación de nuestra organización



- **Un análisis interno de nuestra organización que describa:**

- Las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (análisis DAFO) en el ámbito europeo.
- Cuáles son los recursos (materiales, humanos y financieros) que se pueden dedicar a esta estrategia.
- En función de este contexto, **cuáles son los objetivos y las acciones que se van a implementar** para conseguirlos con su cronograma correspondiente así como el presupuesto disponible para ello.

En cualquier caso, sea cual sea la estrategia de actuación que se acuerde, a continuación se presenta un listado de acciones que pueden formar parte de la misma:

- **Integrarse en redes europeas** o españolas que tengan representación europea, que encajen con los objetivos de nuestra organización y nuestra estrategia.
- Analizar si existen otras organizaciones europeas/españolas con las que se podrían **establecer sinergias** y entrar en contacto con ellas con la intención de entablar relaciones estratégicas. Participar en un proyecto financiado por algún fondo europeo, ya sea como socio o como líder del mismo dependiendo de la capacidad de nuestra organización.
- **Invitar a organizaciones europeas** a participar en nuestros eventos/cursos teniendo en cuenta el coste-beneficio.
- **Entablar relaciones con los departamentos gubernamentales** que representan a España y sus regiones en las instituciones y organismos comunitarios.
- **Entablar relaciones con eurodiputados** que puedan defender nuestros intereses.
- **Participar en foros europeos:** asistir a eventos/cursos organizados por las instituciones y organismos europeos o por las redes europeas: ampliar los contactos de nuestra organización teniendo en cuenta el coste-beneficio.
- **Participar en las consultas públicas** organizadas por la UE.

En la “Guía para actuar en la UE y relacionarse con las instituciones europeas”, se ofrece una visión más detallada de cuáles son las vías de participación con las diferentes instituciones europeas, cuestión a tener muy en cuenta a la hora de seleccionar las acciones de nuestra estrategia.

3.

Ventajas e inconvenientes de actuar a nivel europeo

Son muchos los canales de participación europea al alcance de las ONL. En general, **todas las instituciones europeas tienen mecanismos a través de los cuales se relacionan con la sociedad civil**, como el Consejo Económico y Social Europeo. No obstante, la estructura de la UE y sus instituciones no reproduce el esquema tradicional de división de poderes de un Estado (legislativo, ejecutivo y judicial), sino que se configura con un sistema propio y *sui generis*.

Esto produce una inevitable consecuencia en los sistemas de participación y diálogo civil: están dispersos en diferentes instituciones y organismos, son poco conocidos y, en cierta medida, poco utilizados, y su visibilidad social es reducida. A pesar de que desde la Comisión Europea, se hayan hecho esfuerzos por **consolidar el diálogo civil** en Europa con los programas europeos impulsados por la Comisaria Margot Wallström con el “Plan D, Democracia, Diálogo y Debate” o “Europea a Debate” o la consolidación del Registro de Grupos de Interés, la UE no tiene una política sólida, unificada ni institucionalizada que permita a las organizaciones tener un verdadero diálogo con las instituciones a través del cual puedan canalizar sus opiniones y necesidades.

Queda por ver el impacto que tendrá la **iniciativa ciudadana** incluida en el Tratado de Lisboa gracias a la cual un millón de ciudadanos de diferentes Estados miembros podrán plantearle a la Comisión Europea una iniciativa que les interese en un ámbito de competencia de la UE, vía que tiene mucho potencial para aquellas ONL interesadas en canalizar sus iniciativas.

En relación con los recursos financieros europeos habría que destacar que aunque **la UE tiene muchos recursos disponibles para proyectos de acción social**, la mayoría se gestionan en los Estados miembros, que en muchas ocasiones no lo canalizan a través de subvenciones. Esto quiere decir que las ONL que miren a Europa en busca de financiación, verán frustradas sus intenciones puesto que la competencia es muy alta y sólo las ONL con más experiencia, presencia y posicionamiento a nivel europeo lo conseguirán.

Es importante que una organización sea consciente de que podrá **nutrirse de fondos europeos tras haber desarrollado estrategias de actuación y presencia europea**; de hecho, se podría decir que la gestión de fondos europeos es la etapa final del recorrido europeo, cuando la organización ha adquirido un alto grado de conocimiento sobre la UE y ha desarrollado la capacidad financiera suficiente para asumir los costes administrativos y de recursos humanos que tiene la gestión de un proyecto europeo.

Es crucial que la decisión de que nuestra ONL actúe a nivel europeo proceda de una **apuesta firme de la organización, acompañada de una estrategia** que incluya un análisis de cuál es el contexto externo e interno y en función de este contexto, cuáles son los objetivos y acciones que se van a implementar para conseguirlos, con su cronograma correspondiente así como el presupuesto disponible para ello. No tener claro cuál es la estrategia, sus objetivos y acciones puede conducirnos a realizar actividades que poco tengan que ver con la misión de nuestra organización o que dispersemos nuestros recursos financieros en proyectos que no repercutan en una mejora social y en definitiva que no aporten ningún valor o impacto sobre los colectivos a los que se pretende ayudar y defender.





Es importante que valoremos cuáles pueden ser las ventajas y las dificultades para nuestra entidad a la hora de actuar a nivel europeo e incidir en las decisiones que toman las instituciones:

Ventajas:

- **Mayor representatividad de los colectivos y sus intereses:** a través de las redes o lobbies europeos, las ONL tienen el potencial de lograr una mayor visibilidad social de los derechos que defienden y de sus propuestas.
- **Mayor capacidad de innovar** a través de proyectos que transformen la sociedad europea en una sociedad más justa, igualitaria, solidaria y cohesionada. Los países de la UE comparten muchas problemáticas sociales, especialmente relacionadas con la exclusión social y la pobreza (según los últimos datos de Eurostat de 2010, el 17% de la población europea se encuentra bajo el umbral de pobreza⁶). El hecho de relacionarse con ONL similares y con objetivos parecidos fomenta la transferencia de conocimiento, el intercambio de experiencias y, en definitiva, puede permitir exportar a Europa los productos/servicios de la organización que han tenido éxito, pero también importar aquellos productos/servicios que han funcionado bien en otros países, adaptándolos al entorno español. Es además una excelente oportunidad para generar nuevas ideas o encontrar nuevas soluciones.

6 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-18012010-AP/EN/3-18012010-AP-EN.PDF





- **Mayor profesionalización:** actuar y relacionarse en Europa es una excelente oportunidad de formación para los recursos humanos del sector.
- **Consolidación de la organización:** el hecho de relacionarse con las instituciones y ONL europeas puede ayudar a posicionar la organización a nivel europeo, lo cual puede suponer convertirse en referente para las instituciones y organizaciones europeas, pero también nacionales. De hecho, cuando las organizaciones logran posicionarse a nivel europeo existen más posibilidades de que puedan conseguir financiación europea, lo cual a su vez consolidará financieramente la organización, ya que dichos fondos pueden tener un alcance temporal desde uno a siete años. Esto puede permitir que una organización planifique y afiance sus actividades a medio y largo plazo.

Dificultades:

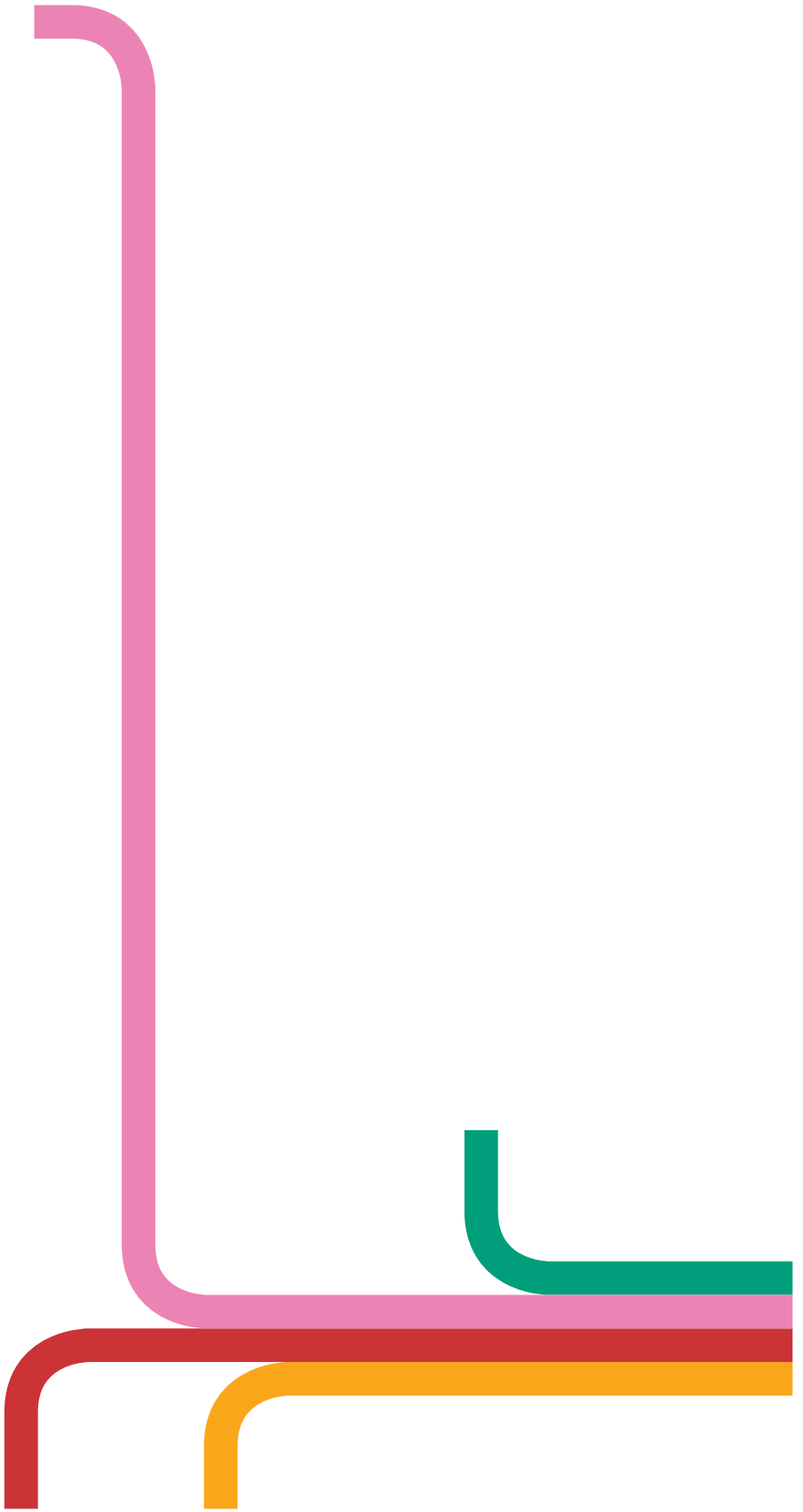
- **Lingüísticas**, que no sólo afectan a nuestra capacidad de comunicación en entornos internacionales, sino a la capacidad de difundir las acciones y productos en otros idiomas.
- **Alto grado de dedicación de recursos materiales, humanos, inmateriales y financieros** con el inconveniente de que los resultados de esa inversión tan sólo se reflejarán a medio y largo plazo. Además de la complejidad de medir y cuantificar los resultados, las organizaciones deberán estar capacitadas para encontrar soluciones ante posibles desequilibrios financieros de sus cuentas.
- **Necesidad de contar con estructuras y recursos humanos lo suficientemente flexibles para adaptarse a nuevas culturas o métodos de trabajo.** Cuando se trabaja en red y con socios europeos, los procesos se vuelven más complejos, se alargan y se tiene un riesgo más alto de caer en el desentendimiento.
- **Resistencia a ceder la visibilidad mediática, política y social de la organización a favor de una organización europea.** El exceso de corporativismo y competitividad a la hora de negociar políticas y conseguir recursos es un elemento que puede impedir a nuestra organización conseguir sus objetivos sociales.

En definitiva, ante las preguntas “¿deben o no deben las ONL actuar a nivel europeo?” y “¿tiene más ventajas o más inconvenientes?” no hay una única respuesta, sino muchas posibilidades y cada organización deberá medir qué quiere conseguir y hasta dónde puede llegar.

A modo de propuesta, a continuación se presenta un modelo de estrategia que podría utilizarse para sistematizar las actuaciones y acciones europeas que se llevan a cabo dentro de las organizaciones.

Índice	Cuestiones clave a analizar
1. ¿Cuál es el contexto europeo externo de mi organización?	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las competencias de la UE en el ámbito de actuación de mi ONL? • ¿Cuáles son los programas o instrumentos financieros elegibles para mi organización? ¿cuáles son los organismos que gestionan dichos fondos? • ¿Cuáles son las instituciones europeas con las que podría contactar mi ONL? • ¿Qué canales de participación europeos están a disposición de las ONL? • ¿Qué redes europeas o estatales existen en el ámbito de actuación de mi ONL?
2. ¿Cuál es la situación interna de mi organización?	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los recursos que puedo invertir en europeizar mis actividades? • Recursos financieros • Recursos materiales • Recursos humanos • Recursos inmateriales
3. ¿Cuáles son los objetivos y acciones que se van a implementar?	<ul style="list-style-type: none"> • Sobre qué temas quiero influir a través de mi ONL: ¿Cuál es la postura de mi ONL en ese tema? • ¿Cuáles son los objetivos que quiero alcanzar a largo, medio y corto plazo? • ¿Tiene mi ONL el apoyo de la sociedad o de grupos de interés clave? ¿Cuántas personas defenderían la postura de mi ONL? • ¿Qué acciones y actividades voy a realizar para alcanzar los objetivos?
4. Sistema de seguimiento y evaluación de la estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo, quién y con qué frecuencia se va a evaluar la estrategia?



Autor de la guía: Alia Chahin
Coordinada por: Europe Direct - Fundación Luis Vives
Edición: septiembre 2011

Si quieres una Unión Europea más social, más justa y solidaria:
Infórmate, opina y actúa.

¡Conéctate a la Europa Social!

http://www.fundacionluisvives.org/temas/europe_direct



Fundación Luis Vives
C/ Dr. Zamenhof, 36 dpo. bajo.
28027 Madrid
Tel.: +34 91 540 08 78
Fax: +34 91 541 90 52
Web: www.fundacionluisvives.org



Fundación Luis Vives