



Consejo Económico y Social

Distr. limitada
3 de julio de 2015
Español
Original: inglés

Información

Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia

Junta Ejecutiva

Segundo período ordinario de sesiones de 2015

8 a 10 de septiembre de 2015

Tema 7 del programa provisional*

Recaudación de fondos en el sector privado: informe financiero correspondiente al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2014

Resumen

En el presente documento se exponen los resultados financieros obtenidos por la División de Recaudación de Fondos y Alianzas en el Sector Privado del UNICEF para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014.

Los ingresos totales correspondientes a 2014 procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado se elevaron a 1.280 millones de dólares, de los cuales 1.240 millones se obtuvieron de la recaudación de fondos y otros ingresos y 43 millones de la venta de tarjetas y artículos de regalo. Los ingresos totales obtenidos en el sector privado comprenden 441 millones de dólares procedentes de recursos ordinarios y 708 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos de otros recursos. Tras deducir los gastos de la División (111 millones de dólares) y el costo de la venta de tarjetas y artículos de regalo (20 millones de dólares), el superávit neto procedente del sector privado fue de 1.150 millones. Esta cifra supera en 139 millones de dólares (14%) el objetivo total previsto de 1.010 millones de dólares, y en 19 millones (2%) la cifra de 1.130 millones generada en 2013.

* E/ICEF/2015/12.



Panorama general de los resultados obtenidos en 2014

1. La División de Recaudación de Fondos y Alianzas en el Sector Privado coordina todas las alianzas en el sector privado para la recaudación de fondos y para otros fines con dicho sector en los Comités Nacionales del UNICEF y en las oficinas en los países del UNICEF, gestiona las relaciones estratégicas con dichos Comités Nacionales, facilita orientación para las actividades de promoción de los derechos del niño realizadas en países industrializados y apoya las alianzas empresariales y la participación de la organización.

2. Los ingresos totales del sector privado correspondientes a 2014 procedentes de las actividades de recaudación de fondos y de ventas de los 35 Comités Nacionales y las 56 oficinas en los países se elevaron a 1.280 millones de dólares. Tras deducir los gastos de la División, que supusieron un total de 111 millones de dólares, y el costo de la venta de tarjetas y artículos de regalo, que ascendió a 20 millones de dólares, el superávit neto procedente del sector privado fue de 1.150 millones de dólares. Esta cifra supera en 139 millones de dólares (14%) el presupuesto aprobado de 1.010 millones de dólares. Entre los gastos de la División se incluyeron gastos no procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo, que supusieron 97 millones de dólares, gastos directos generados por la venta de tarjetas y artículos de regalo, que se elevaron a 7 millones de dólares, y gastos indirectos de la venta de dichos productos, que también fueron 7 millones de dólares.

Cuadro 1

Resumen de los resultados obtenidos por la División

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	<i>RF en el sector privado de los Comités Nacionales y otros RO</i>	<i>Procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo</i>	<i>Gastos de la División no procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo</i>	<i>Total de RO</i>	<i>RF en el sector privado de los Comités Nacionales y OR</i>	<i>Otros RF en el sector privado; OR</i>	<i>Total de RF en el sector privado; OR</i>	<i>Total general</i>
Ingresos del sector privado	529	43		572	576	132	708	1 280
Costo de las ventas, gastos de los Comités Nacionales		-11		-11				-11
Costo de las ventas, fines especiales de la División		-9		-9				-9
Gastos de la División, fines especiales		-14	-79	-93				-93
Gastos de la División, costos de gestión			-14	-14				-14
Gastos de la División, eficacia de las actividades de desarrollo			-4	-4				-4
Superávit neto de la División	529	9	-97	441	576	132	708	1 149

RF: recaudación de fondos

RO: recursos ordinarios

OR: otros recursos

3. En el siguiente cuadro se comparan el superávit neto procedente del sector privado de 1.150 millones de dólares con el presupuesto aprobado de 2014 y con las cifras efectivas de 2013:

Cuadro 2

Cifra efectiva de 2014 respecto a la cifra presupuestada de 2014 y la cifra efectiva de 2013

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	2014		Cifra efectiva de 2013
	Cifra efectiva	Cifra presupuestada	
Ingresos del sector privado, recursos ordinarios	571,5	625,8	587,7
Ingresos del sector privado, otros recursos	708,4	530,0	677,0
Ingresos totales del sector privado	1 279,9	1 155,8	1 264,7
Gastos totales (incluidos los gastos de las ventas de los Comités Nacionales para el UNICEF)	(130,6)	(145,2)	(134,4)
Superávit neto procedente del sector privado	1 149,3	1 010,6	1 130,3

4. Los ingresos totales procedentes del sector privado de 1.280 millones de dólares fueron superiores a lo previsto: 124 millones de dólares (11%) más frente a la cantidad presupuestada de 1.160 millones de dólares. Esto se debió fundamentalmente a que las contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado para otros recursos superaron en 178 millones de dólares (34%) los 530 millones de dólares presupuestados para 2014, lo que resultó en una cifra efectiva de 708 millones de dólares. Esta diferencia estuvo determinada por un aumento de las contribuciones recibidas de fundaciones.

5. Los ingresos del sector privado se vieron muy afectados por las fluctuaciones de los tipos de cambio durante 2014 debido a la devaluación de algunas divisas, como el yen japonés, la corona sueca, el euro y el won coreano frente al dólar de los Estados Unidos. Por ejemplo, el Comité del Japón para el UNICEF, que fue el Comité Nacional que más contribuyó al UNICEF con recursos ordinarios en 2014, vio cómo caía el valor de su divisa en un 19% en comparación con los valores de la fecha de preparación del presupuesto en mayo de 2013. Los países de la zona del euro, que también son importantes contribuyentes de recursos ordinarios, experimentaron una caída del 7% en sus ingresos en dólares de los Estados Unidos con respecto al mismo período.

6. Los ingresos efectivos del sector privado de 1.280 millones de dólares en 2014 recibieron un impacto negativo de 98 millones de dólares en comparación con las cantidades previstas debido a unos tipos de cambio desfavorables. Si los tipos de cambio hubieran sido constantes, los ingresos del sector privado habrían alcanzado los 1.370 millones de dólares en 2014.

7. El superávit neto procedente del sector privado de 1.150 millones de dólares superó en 139 millones de dólares (14%) el presupuesto de 2014 de 1.010 millones de dólares; esta subida se debió al aumento de 178 millones de dólares (34%) del superávit neto procedente de otros recursos y fue compensada por una disminución del superávit neto de recursos ordinarios procedente del sector privado, la cual supuso 441 millones de dólares, 40 millones (8%) menos que los 481 millones presupuestados para 2014. Las operaciones asociadas a las tarjetas y los artículos de regalo generaron un superávit neto de 9 millones de dólares, esto es, 2 millones de dólares más que los 7 millones presupuestados para 2014. Los peores resultados obtenidos del superávit neto de recursos ordinarios en relación con la cifra presupuestada fueron consecuencia de la combinación de persistentes dificultades económicas a las que los Comités Nacionales tuvieron que hacer frente; también se debieron a una disminución de los ingresos procedentes de las tarjetas de felicitación y artículos de regalo en el último año de las operaciones relacionadas con dichas tarjetas y artículos del UNICEF.

Contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado: recursos ordinarios y otros recursos

8. El total de las contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado en 2014 (una vez deducidos los gastos de los Comités Nacionales) fue de 1.230 millones de dólares frente a la cifra presupuestada para 2014 de 1.100 millones de dólares, lo que generó una diferencia positiva global de 132 millones de dólares (12%). Se trata de una bajada del resultado neto de la recaudación de fondos en el sector privado para los recursos ordinarios (522 millones de dólares frente a la cifra presupuestada de 568 millones) y de una subida en el caso de otros recursos (708 millones de dólares frente a los 530 millones obtenidos en 2013).

9. Sin embargo, los resultados derivados de la recaudación de fondos fueron positivos, con un número total de donantes mensuales regulares que alcanzó los 4 millones en 2014, frente a los 3,6 millones de 2013 (una subida del 11%) y la mejora de la continuidad de las contribuciones en 13 meses en los Comités Nacionales del UNICEF, con 10 países cuyas medias van del 70% al 79%.

10. Tal y como se ha indicado más arriba, el resultado de la recaudación de fondos para otros recursos que alcanzó los 708 millones de dólares fue superior en 178 millones (34%) al presupuesto para 2014, que fue de 530 millones de dólares. Esto se debió principalmente a un crecimiento fuerte de los ingresos procedentes de las fundaciones: por ejemplo, la Bill & Melinda Gates Foundation contribuyó con 113 millones de dólares en 2014, cantidad recibida a través de un Comité Nacional.

Venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF

11. Los ingresos brutos procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF incluyen tanto los ingresos brutos de la venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF como otros ingresos. En otros ingresos se incluyen: a) las donaciones por catálogo (contribuciones generadas por medio de folletos y formularios de pedido de la División); b) los productos de los Comités Nacionales, que son los ingresos procedentes de las ventas de artículos de regalo elaborados por los Comités Nacionales; y c) los ingresos por regalías, incluidos todos los ingresos obtenidos de los productos bajo licencia.

12. El año 2014 fue el último en el que el UNICEF gestionó de manera interna las operaciones relativas a las tarjetas y los artículos de regalo. Los ingresos brutos (incluidos los ingresos procedentes de otras ventas y la concesión de licencias) disminuyeron de 70 millones de dólares en 2013 a 43 millones de dólares en 2014 y fueron inferiores al presupuesto de 56 millones de dólares. Esta diferencia fue principalmente consecuencia de la disminución del número de países que vendían tarjetas y artículos de regalo de la División, de la reducción de las actividades de promoción y del impacto desfavorable de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Cuadro 3

Ingresos procedentes de las tarjetas y artículos de regalo

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	2014 Cifra efectiva	2014 Cifra presupuestada	2013 Cifra efectiva	Aumento/reducción			
				Cifra efectiva de 2014 respecto a la cifra presupuestada		2014 respecto a 2013	
				\$	%	\$	%
Ingresos brutos: tarjetas y artículos de regalo	31,6	43,9	57,1	-12,3	-28,0	-25,5	-44,6
Otros ingresos por ventas, incluida la concesión de licencias	11,1	11,9	12,5	-0,8	-6,7	-1,4	-11,2
Total	42,7	55,8	69,6	13,1	-23,5	-26,9	-38,7

13. La cifra de ingresos brutos procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo de la División de 32 millones de dólares fue inferior en 12 millones (28%) a la cifra de ingresos presupuestados de 44 millones de dólares. Los peores resultados obtenidos fueron consecuencia directa de la fuerza del dólar de los Estados Unidos con respecto al euro, el yen japonés y el won coreano, todas ellas divisas de los Comités Nacionales que todavía vendían tarjetas y productos de regalo de la División en 2014.

14. La cifra de los ingresos procedentes de otras ventas, que supuso 11 millones de dólares, fue inferior en 1 millón de dólares (6,7%) a la cifra presupuestada de 12 millones de dólares.

Cuadro 4
Ingresos netos procedentes de las tarjetas y artículos de regalo
 (En millones de dólares de los Estados Unidos)

<i>Procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo</i>	<i>2014</i>		<i>2013</i>		<i>Diferencia (%)</i>			
	<i>Cifra efectiva</i>	<i>% Cifra presupuestada</i>	<i>% Cifra efectiva</i>	<i>% Cifra efectiva</i>	<i>Cifra efectiva de 2014 respecto a la cifra presupuestada</i>	<i>2014 respecto a la cifra efectiva de 2013</i>		
Ingresos brutos	42,7	100	55,8	100	69,6	100	-23,5	-38,6
Gastos de ventas de los Comités Nacionales	11,2	26,2	16,8	30,1	15,5	22,3	-33,3	-27,7
Ingresos netos	31,5	73,8	39,0	69,9	54,1	77,7	-19,2	-41,8

15. La cifra de los ingresos netos procedentes de las ventas de los Comités Nacionales descendió del 77,7% en 2013 al 73,8% en 2014 (en comparación con el 69,9% presupuestado para 2014). La razón del empeoramiento fue la bajada de precios de las tarjetas y artículos de regalo que se ofrecieron a los Comités Nacionales en 2014, el último año de gestión interna de las operaciones. Los precios se bajaron para potenciar la estrategia de aumentar al máximo los ingresos procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo durante el último año, cuando la demanda de dichos productos era baja y, así, reducir al mínimo la cantidad de inventario no vendido para finales de 2014. El resultado fue que la amortización total del inventario final con relación al inventario no vendido alcanzó los 2 millones de dólares, frente a la cantidad presupuestada de 4 millones.

Otros ingresos de la División

16. La cifra de otros ingresos obtenidos por los Comités Nacionales fue de 7 millones de dólares en 2014, lo que muestra un aumento de 5 millones de dólares con respecto a la cifra presupuestada para otros ingresos de 2 millones (255%) y de 3 millones de dólares (78%) con relación a 2013. Esto incluía ingresos procedentes de intereses bancarios, ingresos fiscales de los Estados e ingresos intergubernamentales (fondos de organizaciones no gubernamentales y otras entidades). La principal causa de esta subida fue un cambio en la presentación de la información: en 2014 los Comités Nacionales informaron de otros ingresos que no procedían de la recaudación de fondos y que previamente se habían incluido como contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado.

Costos de eficacia de las actividades de desarrollo

17. Los costos de eficacia de las actividades de desarrollo se componen de los costos derivados de la función de relaciones que llevan a cabo los Comités Nacionales, a través de la que se gestionan las relaciones estratégicas entre el UNICEF y los Comités Nacionales. El gasto efectivo de 4 millones de dólares fue inferior en 800.000 dólares (19%) al presupuesto e inferior en 2 millones de dólares a los gastos realizados en 2013. Este menor gasto se debió al ahorro procedente de puestos que estuvieron vacantes más tiempo de lo planeado en 2014 (600.000 dólares) y a otros ahorros en gastos operacionales (200.000 dólares).

Costos de gestión

18. Los costos de gestión abarcan los costos de la Oficina del Director de la División y de su función de planificación estratégica, que fueron de 1 millón de dólares, y los costos en concepto de finanzas y operaciones de 13 millones de dólares. El total de costos de este tipo fue de 14 millones de dólares en comparación con los 15 millones de dólares de costos presupuestados, lo que muestra un ahorro de 1 millón de dólares (5%), y de 3 millones de dólares menos que los 17 millones del año anterior, es decir, una reducción del 17%. Los costos de la Oficina del Director siguieron la línea del presupuesto con unos gastos de 1,1 millones de dólares y fueron inferiores en 600.000 dólares a los gastos efectivos de 2013. Los costos en concepto de finanzas y operaciones de 13 millones de dólares fueron inferiores en 700.000 dólares al presupuesto y en 2 millones de dólares al gasto efectivo de 2013. Este gasto menor en finanzas y operaciones se consiguió con el ahorro de 300.000 dólares en los costos relacionados con los puestos que quedaron vacantes y de 400.000 dólares en gastos operacionales.

Costos procedentes de fines especiales

19. La cifra de costos procedentes de fines especiales abarca la recaudación de fondos (17 millones de dólares), el apoyo a las oficinas en los países (6 millones de dólares), gastos en comercialización y comunicación (6 millones de dólares), adquisiciones (1 millón de dólares), tarjetas y artículos de regalo (17 millones de dólares), participación del sector privado (4 millones de dólares) y fondos de inversión (50 millones de dólares). Los costos totales supusieron 101 millones de dólares frente a los 109 millones de dólares del presupuesto, lo que muestra un ahorro de 8 millones de dólares (7,6%), pero fueron 6 millones (6%) más que los costos de 2013. Se obtuvo un ahorro considerable de 4 millones de dólares en los gastos operacionales asociados a las tarjetas y artículos de regalo, a lo que se sumaron 3 millones de dólares derivados de lo ahorrado en puestos durante el apoyo a las oficinas en los países, 2 millones de dólares en recaudación de fondos, y el saldo de la comercialización, la comunicación y las adquisiciones (500.000 dólares). Estas cifras se compensaron parcialmente al asignar 1 millón de dólares en fondos de inversión a nuevas oportunidades de generación de ingresos.

Gastos en fondos de inversión

20. Para permitir a la División movilizar recursos para la infancia con mayor eficacia mediante las actividades de recaudación de fondos en el sector privado, la Junta Ejecutiva aprobó en 2014 un presupuesto de 49 millones de dólares para gastos relacionados con los fondos de inversión. El objetivo de estos fondos es incrementar la capacidad de los Comités Nacionales y de las oficinas en los países para ampliar la base de apoyo para la recaudación de fondos de particulares y empresas, así como probar y evaluar nuevas iniciativas de generación de ingresos, centradas principalmente en proyectos con tasas elevadas de rentabilidad. En 2014, el total de gastos relacionados con los fondos de inversión fue de 50 millones de dólares, frente a 41 millones de dólares en 2013. La cifra adicional de 1 millón de dólares destinada a actividades relacionadas con los fondos de inversión se garantizó con las economías de otra naturaleza de la División. Los fondos se invirtieron en 89 actividades de recaudación en 40 países, mientras que en 2013 se destinaron a 93 actividades en 43 países. Se espera que las inversiones de 2014 generen más de 3,50 dólares por cada dólar invertido a lo largo de 36 meses (frente

a los 3,32 dólares por cada dólar en 2013), con unos beneficios de 174 millones de dólares de ingresos brutos a lo largo de los próximos 3 años. Del total de gastos en fondos de inversión, 50 millones de dólares se destinaron a programas de desarrollo de la recaudación de fondos, con más del 97% asignado a proyectos que apoyan el crecimiento del número de donantes. Entre ellos se incluyen actividades de publicidad televisiva, captación de donantes en persona y comercialización a domicilio y por teléfono. Las contribuciones generaron una cifra estimada de 604 millones de dólares en contribuciones brutas en 2014 y, como se menciona más arriba, el número total de donantes alcanzó los 4 millones en 2014.

Bases de la preparación del informe financiero de la División

21. Todas las cifras de ingresos y gastos recogidas en el presente informe se presentan en valores devengados.

Ingresos y gastos

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	<i>Cifra efectiva de 2014</i>			<i>Cifra presupuestada de 2014</i>			<i>Cifra efectiva de 2013</i>			<i>Diferencia</i>			
	<i>RO</i>	<i>OR</i>	<i>Total</i>	<i>RO</i>	<i>OR</i>	<i>Total</i>	<i>RO</i>	<i>OR</i>	<i>Total</i>	<i>Cifra efectiva de 2014 respecto al presupuesto aprobado de 2014</i>		<i>Cifra efectiva de 2014 respecto a la cifra efectiva de 2013</i>	
										<i>Monto</i>	<i>%</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
Ingresos del sector privado													
Ingresos procedentes de las tarjetas de felicitación y los artículos de regalo	42,7		42,7	55,8		55,8	69,6		69,6	(13,1)	-23,5%	(26,9)	-39%
Contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado	521,7	708,4	1 230,1	568,0	530,0	1 098,0	514,1	677,0	1 191,1	132,1	12,0%	39,0	3%
Otros ingresos	7,1		7,1	2,0		2,0	4,0		4,0	5,1	255,2%	3,1	78%
Ingresos totales del sector privado	571,5	708,4	1 279,9	625,8	530,0	1 155,8	587,7	677,0	1 264,7	124,1	10,7%	15,2	1%
Gastos de la División													
A. Costos de eficacia de las actividades de desarrollo:	3,6		3,6	4,4		4,4	5,5		5,5	(0,8)	-19,0%	(1,9)	-35%
Relaciones de Comités Nacionales	3,6		3,6	4,4		4,4	5,5		5,5	(0,8)	-19,0%	(1,9)	-35%
B. Costos de gestión:	14,3		14,3	15,0		15,0	17,2		17,2	(0,7)	-4,7%	(2,9)	-17%
Oficina del Director y planificación estratégica	1,1		1,1	1,1		1,1	1,7		1,7	–	0,0%	(0,6)	-35%
Finanzas y operaciones	13,2		13,2	13,9		13,9	15,5		15,5	(0,7)	-5,0%	(2,3)	-15%
C. Costos de fines especiales:	100,7		100,7	109,0		109,0	94,9		94,9	(8,3)	-7,6%	5,8	6%
Recaudación de fondos	16,6		16,6	18,1		18,1	13,2		13,2	(1,5)	-8,1%	3,4	26%
Apoyo a las oficinas en los países	6,0		6,0	8,8		8,8	7,0		7,0	(2,8)	-32,0%	(1,0)	-14%
Comercialización y comunicación	5,8		5,8	6,2		6,2	5,5		5,5	(0,4)	-7,2%	0,3	5%
Adquisiciones	1,0		1,0	1,1		1,1	1,1		1,1	(0,1)	-8,9%	(0,1)	-9%
Tarjetas y artículos de regalo	17,3		17,3	21,5		21,5	24,2		24,2	(4,2)	-19,6%	(6,9)	-29%
Participación del sector privado	4,3		4,3	4,3		4,3	2,7		2,7	(0,0)	-0,7%	1,6	58%
Fondos de inversión	49,8		49,8	49,0		49,0	41,2		41,2	0,8	1,6%	8,6	21%
Gastos totales de la División	118,6		118,6	128,4		128,4	117,6		117,6	(9,8)	-7,7%	1,0	1%

	Cifra efectiva de 2014			Cifra presupuestada de 2014			Cifra efectiva de 2013			Diferencia			
	RO	OR	Total	RO	OR	Total	RO	OR	Total	Cifra efectiva de 2014 respecto al presupuesto aprobado de 2014		Cifra efectiva de 2014 respecto a la cifra efectiva de 2013	
										Monto	%	Monto	%
Gastos de ventas de los Comités Nacionales	11,2		11,2	16,8		16,8	15,5		15,5	(5,6)	-33,4%	(4,3)	-28%
Ganancias (pérdidas) de la División por fluctuaciones cambiarias	(0,8)		(0,8)	–		–	(1,3)		(1,3)	(0,8)	0,0%	0,5	-38%
Superávit neto procedente del sector privado	440,9	708,4	1149,3	480,6	530,0	1 010,6	453,3	677,0	1 130,3	138,7	13,7%	19,0	2%

RO: recursos ordinarios

OR: otros recursos