

**Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia**

Junta Ejecutiva

**Segundo período ordinario de sesiones de 2014**

9 a 12 de septiembre de 2014

Tema 7 del programa provisional\*\*

**Recaudación de fondos en el sector privado: informe financiero correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013***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 2013.

Los ingresos totales correspondientes a 2013 procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado se elevaron a 1.260 millones de dólares, de los cuales 70 millones se obtuvieron de la venta de tarjetas y artículos de regalo y 1.190 millones de la recaudación de fondos y otros ingresos. Tras deducir el costo de las ventas de tarjetas y artículos de regalo (24 millones de dólares) y los gastos de la División (110 millones de dólares), los ingresos netos fueron de 1.130 millones de dólares. Esta cifra supera en 198 millones de dólares (21%) el objetivo total previsto de 932 millones de dólares, y en 227 millones de dólares (25 %) la cifra de 903 millones de dólares generada en 2012. Asimismo, comprende 453 millones de dólares de recursos ordinarios: 437 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado, 16 millones de dólares obtenidos de la venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF y 677 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos para otros recursos.

\* Publicado nuevamente por razones técnica el 19 de diciembre de 2014.

\*\* E/ICEF/2014/14.



## Panorama general de los resultados obtenidos en 2013

1. La División de Recaudación de Fondos y Asociaciones en el Sector Privado coordina todas las actividades de recaudación de fondos en el sector privado y de ventas del UNICEF, gestiona las relaciones estratégicas con los comités nacionales del UNICEF, 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 2013 procedentes de las actividades de recaudación de fondos y de ventas de los 36 comités nacionales y las 50 oficinas en países se elevaron a 1.260 millones de dólares. Tras deducir el costo de la venta de tarjetas y artículos de regalo, que ascendió a 24 millones de dólares, y los gastos de la División, que supusieron un total de 110 millones de dólares, los ingresos netos restantes fueron de 1.130 millones de dólares. Esta cifra supera en 198 millones de dólares (21%) el presupuesto aprobado de 932 millones de dólares.

### Cuadro 1

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	<i>RF en el sector privado y otros RO de los comités nacionales</i>	<i>Otros RO y RF en el sector privado</i>	<i>Ingresos 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 y RO de los comités nacionales</i>	<i>Otros RO y RF en el sector privado</i>	<i>Total de RF de OR en el sector privado</i>	<i>Total general</i>
Ingresos del sector privado	503	15	70		588	575	102	677	1 265
Costo de las ventas			-24		-24				-24
Gastos de la División			-29	-81	-110				-110
<b>Ingresos netos de la División</b>	<b>503</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>-81</b>	<b>453</b>	<b>575</b>	<b>102</b>	<b>677</b>	<b>1 130</b>

*Abreviaturas:* RF: recaudación de fondos; RO: recursos ordinarios; OR: otros recursos.

3. Los ingresos netos de la División, que ascendieron a 1.130 millones de dólares, comprenden 453 millones de dólares de recursos ordinarios: 437 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado, 16 millones de dólares obtenidos de la venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF y 677 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado para otros recursos.

4. En el siguiente cuadro se comparan los ingresos netos de la División en 2013 con el presupuesto de 2013 y con las cifras efectivas de 2012:

**Cuadro 2**

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	2013		2012
	Cifra efectiva	Cifra presupuestada	Cifra efectiva
Recaudación de fondos en el sector privado, recursos ordinarios	437,2	412,6	426,6
Venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF	16,1	7,4	17,5
<b>Total de ingresos netos de recursos ordinarios</b>	<b>453,3</b>	<b>420,0</b>	<b>444,1</b>
Recaudación de fondos en el sector privado, otros recursos	677,0	512,0	459,0
<b>Total de ingresos netos</b>	<b>1 130,3</b>	<b>932,0</b>	<b>903,1</b>

5. El total de ingresos netos de la División superó en 227 millones de dólares a la cifra de 2012. Esto se debió principalmente a que las contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado para otros recursos superaron en 218 millones de dólares (48%) la cifra de 459 millones de dólares del año anterior. Este aumento es consecuencia de los cuantiosos fondos recibidos para hacer frente a la emergencia de Filipinas tras una respuesta extraordinaria del sector privado.

6. El incremento de los recursos ordinarios, que aumentaron 9 millones de dólares (de 444 millones de dólares en 2012 a 453 millones de dólares en 2013), también contribuyó a la diferencia positiva global. Esta diferencia se vio contrarrestada por una reducción de 1 millón de dólares en los ingresos netos procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo, que pasaron de 17 millones de dólares en 2012 a 16 millones de dólares en 2013.

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

7. El total de las contribuciones de la recaudación de fondos en el sector privado en 2013 (una vez deducidos los gastos de los comités nacionales) fue de 1.190 millones de dólares (514 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado para recursos ordinarios y 677 millones de dólares procedentes de la recaudación de fondos en el sector privado para otros recursos). En comparación con la cifra presupuestada de 484 millones de dólares para recursos ordinarios y de 512 millones de dólares para otros recursos, la diferencia positiva global es de 195 millones de dólares (20%).

8. Los mejores resultados obtenidos en relación con la cifra presupuestada para los recursos ordinarios se debieron en gran medida al buen funcionamiento de las donaciones mensuales regulares (promesas de contribuciones), con un aumento del 14,3% en el número de donantes del UNICEF, de 3,1 millones a finales de 2012 a 3,6 millones a finales de 2013. Estos buenos resultados se lograron gracias a la continua atención prestada por la organización a las promesas de contribución, a la inversión en programas en este ámbito y al desarrollo de nuevas técnicas de recaudación de fondos (vías para formular promesas), como las donaciones a través de SMS/mensajes de texto. Los encargados de la recaudación de fondos del

UNICEF consiguieron aumentar significativamente el número de nuevos donantes, al tiempo que redoblaban los esfuerzos para mantener a los donantes ya existentes e incrementar el importe promedio de las contribuciones.

9. Como ya se mencionó, los resultados de la recaudación de fondos para otros recursos fueron superiores a lo previsto, 677 millones de dólares frente a la cifra presupuestada de 512 millones de dólares. El importe de otros recursos para emergencias fue de 195 millones de dólares, un 205% superior a lo previsto, debido principalmente a la generosa respuesta del sector privado ante la emergencia del tifón Haiyan en Filipinas.

### Venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF

10. En total, los ingresos netos procedentes de la venta y la concesión de licencias de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF fueron significativamente superiores a la cifra presupuestada, concretamente 16 millones de dólares en comparación con los 7 millones de dólares presupuestados. Los ingresos brutos siguieron disminuyendo en 2013, aunque esta pérdida se vio parcialmente compensada por unos gastos directos de las ventas inferiores a lo previsto. Los gastos directos de las ventas fueron de 22 millones de dólares frente a los 32 millones de dólares presupuestados.

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

### Cuadro 3

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	Cifra efectiva 2013	Cifra presupuestada 2013	Cifra efectiva 2012	Aumento/reducción			
				Cifra efectiva respecto a cifra presupuestada, 2013		2013 respecto a 2012	
				\$	%	\$	%
Ingresos brutos, tarjetas y artículos de regalo	57,1	64,5	69,2	-7,4	-11,5	-12,1	-17,5
Donaciones por catálogo	3,1	3,8	3,1	-0,7	-17,2	0,0	1,4
Regalías	4,1	7,3	5,3	-3,2	-43,7	-1,2	-22,5
Productos de los comités nacionales	5,3	3,1	3,1	2,2	71,2	2,2	71,2
<b>Total</b>	<b>69,6</b>	<b>78,7</b>	<b>80,7</b>	<b>-9,1</b>	<b>-11,6</b>	<b>-11,1</b>	<b>-13,7</b>

12. La cifra de ingresos brutos procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo fue inferior en 7 millones de dólares (11,5%) a la cifra presupuestada. Los peores resultados obtenidos en relación con la cifra presupuestada son consecuencia directa de la interrupción de las actividades de venta de artículos del UNICEF en 14 países tras la decisión de eliminar gradualmente las operaciones internas centralizadas relativas a las tarjetas y los artículos de regalo. Esta disminución es acorde con la tendencia de la industria de reducir las ventas de tarjetas de felicitación a nivel mundial. Los 4 millones de dólares de regalías fueron inferiores en 3 millones de dólares a la cifra presupuestada, mientras que los ingresos procedentes de la venta de artículos de los comités nacionales superaron la cifra presupuestada en 2 millones de dólares (71,2%). Esto se debe principalmente a un cambio en la presentación de la información, puesto que anteriormente la venta de artículos elaborados directamente por licenciarios se presupuestaba como regalías, pero ahora figura en el presupuesto como artículos de los comités nacionales.

13. En comparación con 2012, los ingresos brutos totales procedentes de la venta de tarjetas y artículos de regalo se redujeron en 11 millones de dólares (14%), de 81 millones de dólares en 2012 a 70 millones de dólares en 2013. Esto se debió fundamentalmente a una disminución de 12 millones de dólares en las ventas de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF (por los motivos anteriormente expuestos), si bien los ingresos derivados de la venta de artículos de regalo de los comités nacionales aumentaron en 2 millones de dólares, hasta alcanzar 5 millones de dólares.

#### Cuadro 4

	2013		2012		2013		2013 respecto a 2012	
	<i>Cifra efectiva</i>	% <i>presupuestada</i>	<i>Cifra efectiva</i>	% <i>presupuestada</i>	<i>Cifra efectiva</i>	% <i>presupuestada</i>	<i>Cifra efectiva respecto a cifra presupuestada</i>	<i>Cifra efectiva respecto a</i>
Ingresos brutos	69,6	100	78,7	100	80,7	100	-11,6	-13,8
Gastos de ventas de los comités nacionales	15,5	22,3	19,6	24,9	24,0	29,7	-20,9	-35,4
<b>Ingresos netos</b>	<b>54,1</b>	<b>77,7</b>	<b>59,1</b>	<b>75,1</b>	<b>56,7</b>	<b>70,3</b>	<b>-8,5</b>	<b>-4,6</b>
Gastos directos de ventas de la División	21,6	31,0	32,0	40,7	23,2	28,7	-32,5	-6,9
Fondos de inversión, ventas	0,2	0,3	1,3	1,7	0,6	0,7	-84,6	-66,7
Contribución directa de las ventas	32,3	46,4	25,8	32,8	32,9	40,8	25,2	1,8

14. La cifra de ingresos netos generados por la venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF fue 5 millones de dólares (8,5%) inferior a la presupuestada, lo que se debió a la interrupción de las actividades de venta de artículos del UNICEF en 14 países, como ya se ha explicado. El margen neto de ingresos de los comités nacionales aumentó del 70,3% en 2012 al 77,7% en 2013 (en comparación con el 75,1% previsto). Esto se debe a que la mayoría de los comités nacionales que

abandonaron la actividad de venta de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF en 2013 ya había soportado gastos no recurrentes durante 2012, por lo que se pudo observar su impacto en el deterioro de los márgenes netos de ingresos de dicho año.

15. La diferencia negativa en los ingresos netos derivados de la venta de tarjetas y artículos de regalo se vio compensada por las economías en los gastos directos de ventas de la División, que fueron 10 millones de dólares (-32,5%) inferiores al presupuesto aprobado de 32 millones de dólares. El hecho de que los gastos fueran inferiores a lo previsto se debió a: a) la diferencia de 5 millones de dólares (-35%) en el costo de los bienes y gastos generales de inventario causada por la disminución de las ventas de tarjetas y artículos de regalo del UNICEF; b) la diferencia de 4 millones de dólares (-31%) en gastos de operaciones y de apoyo asociados a las operaciones relativas a las tarjetas y los artículos de regalo debido a una reducción de los gastos de flete lograda a través de la eliminación de canales de distribución de costo elevado, como el flete aéreo; y c) la diferencia de 2 millones de dólares (-38%) en los gastos efectivos en material de promoción.

### **Gastos en fondos de inversión**

16. Para permitir a la División movilizar recursos con mayor eficacia mediante la recaudación de fondos en el sector privado y las actividades de venta, la Junta Ejecutiva aprobó en 2013 un presupuesto de 37 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 del UNICEF 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 2013, el total de gastos relacionados con los fondos de inversión fue de 41 millones de dólares, frente a 38 millones de dólares en 2012. El aumento del gasto efectivo se debe a la reasignación a fondos de inversión de parte del ahorro de los costos de la venta de tarjetas y artículos de regalo (véase el párrafo 15), que se llevó a cabo con el fin de aprovechar las oportunidades de recaudación de fondos generadas por la respuesta a la emergencia de Filipinas. Los fondos se invirtieron en 93 actividades en 43 países, mientras que en 2012 se destinaron a 119 actividades en 44 países. Se espera que las inversiones de 2013 generen más de cuatro dólares por cada dólar invertido, con unos beneficios de 157 millones de dólares de ingresos brutos a lo largo de los próximos tres años. Del total de gastos en fondos de inversión, 41 millones de dólares se destinaron a programas de desarrollo de la recaudación de fondos, con más del 94% asignado a proyectos que apoyan el crecimiento de las contribuciones. Entre ellos se incluyen actividades de publicidad televisiva, captación de donantes en persona y comercialización por teléfono.

### **Gastos indirectos**

17. Los gastos indirectos de la División ascendieron a un total de 52 millones de dólares en 2013, lo que supone 8 millones de dólares (13%) menos que el presupuesto aprobado de 60 millones de dólares y 4 millones de dólares (9%) más del total de 2012 (48 millones de dólares). El hecho de que el gasto fuera inferior a lo presupuestado se debió principalmente a: a) un gasto inferior a los 6 millones de dólares presupuestados para los puestos de la sede de la División, debido a la diferencia entre gastos comunes y gastos efectivos y a los numerosos puestos que quedaron vacantes y que no se cubrieron deliberadamente a la espera de que se

reajustaran las funciones y la estructura de la División y de que se confirmaran los puestos o competencias necesarios para lograr los objetivos fijados en el Plan de Recaudación de Fondos y Alianzas en el Sector Privado para 2014-2017; b) un gasto inferior al previsto de 1 millón de dólares para los centros regionales de apoyo, debido principalmente al presupuesto no utilizado destinado a los puestos; y c) una diferencia positiva de 1 millón de dólares en el presupuesto de cuentas incobrables derivada de la devolución de cantidades respecto de las cuales en 2012 se había creado una provisión para pérdidas y que se recibieron en 2013.

#### **Otros ingresos de la División**

18. Otros ingresos de la División, procedentes de operaciones financieras y de intereses bancarios y otros ingresos de los comités nacionales, fueron inferiores a los presupuestados (4 millones de dólares en comparación con los 9 millones de dólares presupuestados) debido a la presión continua sobre las tasas de interés en la mayoría de los países europeos.

#### **Pérdidas de la División por fluctuaciones cambiarias**

19. En 2013, las pérdidas de la División por fluctuaciones cambiarias se elevaron a un total de 1 millón de dólares, producidas al liquidarse las cuentas de ventas por cobrar del ejercicio anterior (la pérdida por fluctuaciones cambiarias de 2012 fue de 2 millones de dólares). Esto se debió primordialmente al fortalecimiento de las divisas respecto del dólar de los Estados Unidos en el momento que se produjeron las remesas de fondos al UNICEF, en comparación con los tipos de cambio al final del ejercicio en que se devengaron los ingresos.

#### **Bases de la preparación del informe financiero de la División**

20. Todas las cifras de ingresos recogidas en el presente informe se presentan en valores devengados.

**Ingresos y gastos**

(En millones de dólares de los Estados Unidos)

	Cifra efectiva de 2013					Presupuesto de 2013					Cifra efectiva de 2012				Diferencia				
	Ventas de tarjetas y artículos de regalo		RF-RO del sector privado		Total de RO	Ventas de tarjetas y artículos de regalo		RF-RO del sector privado		Total de RO	Ventas de tarjetas y artículos de regalo		RF-RO del sector privado		Total de RO	Cifra efectiva de 2013 respecto al presupuesto de 2013		2013 respecto a la cifra efectiva de 2012	
																Monto	%	Monto	%
<b>Ingresos operacionales</b>																			
Ingresos brutos	69,6					78,7					80,7								
Gastos de ventas de los comités nacionales	15,5					19,6					24,0								
<b>Ingresos netos</b>	<b>54,1</b>	<b>514,1</b>	<b>568,2</b>	<b>677,0</b>	<b>1.245,2</b>	<b>59,1</b>	<b>483,9</b>	<b>543,0</b>	<b>512,0</b>	<b>1.055,0</b>	<b>56,7</b>	<b>494,6</b>	<b>551,3</b>	<b>459,0</b>	<b>1.010,3</b>	<b>190,2</b>	<b>18%</b>	<b>234,9</b>	<b>23%</b>
<b>Gastos directos</b>																			
Costo de los bienes y gastos generales de inventario	8,4	-	8,4		8,4	13,0		13,0		13,0	7,6	-	7,6		7,6	(4,6)	-35%	0,8	11%
Operaciones y apoyo	9,1	0,5	9,6		9,6	13,2	0,6	13,8		13,8	9,5	0,5	10,0		10,0	(4,2)	-30%	(0,4)	-4%
Materiales de promoción	2,6	-	2,6		2,6	4,2		4,2		4,2	4,5	-	4,5		4,5	(1,6)	-38%	(1,9)	-42%
Gastos de oficinas en el país	1,5	2,4	3,9		3,9	1,6	2,5	4,1		4,1	1,6	1,8	3,4		3,4	(0,2)	-5%	0,5	15%
<b>Gastos directos totales</b>	<b>21,6</b>	<b>2,9</b>	<b>24,5</b>	<b>-</b>	<b>24,5</b>	<b>32,0</b>	<b>3,1</b>	<b>35,1</b>	<b>-</b>	<b>35,1</b>	<b>23,2</b>	<b>2,3</b>	<b>25,5</b>	<b>-</b>	<b>25,5</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-30%</b>	<b>(1,0)</b>	<b>-4%</b>
Fondos de inversión	0,2	41,0	41,2		41,2	1,3	36,1	37,4		37,4	0,6	37,8	38,4		38,4	3,8	10%	2,8	7%
<b>Contribución directa procedente de las operaciones</b>	<b>32,3</b>	<b>470,2</b>	<b>502,5</b>	<b>677,0</b>	<b>1.179,5</b>	<b>25,8</b>	<b>444,7</b>	<b>470,5</b>	<b>512,0</b>	<b>982,5</b>	<b>32,9</b>	<b>454,5</b>	<b>487,4</b>	<b>459,0</b>	<b>946,4</b>			<b>233,1</b>	<b>25%</b>
<b>Gastos indirectos</b>																			
Oficina del Director, comunicación, responsabilidad social de las empresas	0,5	5,9	6,4		6,4	0,5	6,5	7,0		7,0	0,6	5,6	6,2		6,2	(0,6)	-9%	0,2	3%
Finanzas y administración	7,4	7,9	15,3		15,3	7,7	8,9	16,6		16,6	7,4	8,4	15,8		15,8	(1,3)	-8%	(0,5)	-3%
Comercialización y recaudación de fondos	5,8	16,0	21,8		21,8	8,3	16,2	24,5		24,5	5,8	13,9	19,7		19,7	(2,7)	-11%	2,1	11%
Relaciones con los comités nacionales	1,3	5,1	6,4		6,4	1,9	6,5	8,4		8,4	1,5	4,8	6,3		6,3	(2,0)	-24%	0,1	2%
Centros regionales de apoyo	-	2,1	2,1		2,1	0,5	2,4	2,9		2,9	0,2	1,3	1,5		1,5	(0,8)	-28%	0,6	40%
Gasto de cuentas incobrables	(0,1)	-	(0,1)		(0,1)	0,5		0,5		0,5	(1,9)	-	(1,9)		(1,9)	(0,6)	-118%	1,8	-95%
<b>Gastos directos totales</b>	<b>15,0</b>	<b>37,0</b>	<b>51,9</b>	<b>-</b>	<b>51,9</b>	<b>19,4</b>	<b>40,5</b>	<b>59,9</b>	<b>-</b>	<b>59,9</b>	<b>13,6</b>	<b>34,0</b>	<b>47,6</b>	<b>-</b>	<b>47,6</b>	<b>(8,0)</b>	<b>-13%</b>	<b>4,3</b>	<b>9%</b>

	Cifra efectiva de 2013				Presupuesto de 2013				Cifra efectiva de 2012				Diferencia						
	Ventas de tarjetas y artículos de regalo	RF-RO del sector privado	Total de RO	RF-RO del sector privado	Total general de 2013 cifra efectiva	Ventas de tarjetas y artículos de regalo	RF-RO del sector privado	Total de RO	RF-RO del sector privado	Total general del presupuesto de 2013	Ventas de tarjetas y artículos de regalo	RF-RO del sector privado	Total de RO	RF-RO del sector privado	Total general de 2012 cifra efectiva	Cifra efectiva de 2013 respecto al presupuesto de 2013		2013 respecto a la cifra efectiva de 2012	
																Monto	%	Monto	%
<b>Ingresos de la División antes de los rubros no operacionales</b>	17,4	433,2	450,6	677,0	1.127,6	6,4	404,2	410,6	512,0	922,6	19,3	420,5	439,8	459,0	898,8	205,0	22%	228,8	25%
<b>Rubros no operacionales</b>																			
Otros ingresos	-	4,0	4,0		4,0	1,0	8,4	9,4		9,4	0,6	6,1	6,7		6,7	(5,4)	-57%	(2,7)	-40%
Ganancias (pérdidas) por diferencia de cambio	(1,3)	-	(1,3)		(1,3)					-	(2,4)	-	(2,4)		(2,4)	(1,3)			
<b>Ingresos de la División después de los rubros no operacionales</b>	16,1	437,2	453,3	677,0	1.130,3	7,4	412,6	420,0	512,0	932,0	17,5	426,6	444,1	459,0	903,1	198,3	21%	227,2	25%

Abreviaturas: RF: recaudación de fondos; RO: recursos ordinarios; OR: otros recursos.