

Estrategia de autofinanciación de REAS RdR: memoria de actuación



0. CONTEXTO DE PARTIDA

La estrategia de autofinanciación de REAS Red de Redes definida por primera vez en 2023, se articula en torno a cuatro vías de financiación.

1. Cuotas sociales

1. Socias de pleno derecho
2. Socias colaboradoras

2. Donaciones, patrocinios e instrumentos de financiación colectiva (crowdfunding)

3. Ingresos por prestación de servicios

1. Servicios a la administración (proyectos)
2. Convenios de colaboración (Fiare y CAES)

4. Subvenciones

1. Públicas
2. Privadas

Las tres primeras son la apuesta principal de la estrategia de autofinanciación, ya que dependen directamente de la capacidad directa de la red para la generación de recursos.

En la línea del año anterior, la estrategia para 2025 reside en dar continuidad a pequeñas acciones, entendiendo por éstas aquellas que resultan más accesibles al estar integradas ya en la práctica cotidiana de la red. Se busca con este primer paso, poner más atención y cuidado a estas acciones para ir integrando a medio plazo otras posibles acciones nuevas que tengan más calado e impacto.

Se recogen a continuación, a modo de memoria, las acciones llevadas a cabo en este marco durante este primer periodo.

1. CUOTAS DE SOCIAS

1.1.- SOCIAS DE PLENO DERECHO

Tras la unificación de cuotas así como el nuevo cálculo de cuantías de 2024 no se plantea un incremento de cuotas u otra modificación sustancial al respecto.

La línea de crecimiento por esta vía viene, por tanto, del crecimiento de las redes socias, que no ha dejado de crecer en los últimos años. Tras el ingreso de la red sectorial de supermercados cooperativos a finales de 2024, la incorporación de la red territorial de Asturias se materializó en 2025 y se sigue dando seguimiento a sectores y acuerdos claves como el que se mantiene de hace años con el sector de comunicación vía ComunESS y con la red de Cultura con quien se firmó un convenio en 2024. El convenio de 2025 con la Escuela de movilidad parece ser un paso firme hacia una nueva sectorial. Estos procesos, no obstante, por la idiosincrasia y la envergadura que conllevan, son lentos y deben desarrollarse con todas las cautelas que implica la incorporación de un nuevo miembro societario.

Respecto de las cuotas individuales no parece que haya cambios respecto de años anteriores donde no se veía como una prioridad.

Este año se han ingresado por cuotas: **38.428€**

1.2.- SOCIAS COLABORADORAS

Esta figura ha sido desarrollada e incluida en el Reglamento interno presentado en la Asamblea de diciembre de 2025. Para ello, se ha desarrollado esta tipología que estaba recogida desde hacía una década en estatutos pero sin desarrollo alguno.

Durante los últimos meses se ha clarificado y tipificado la diferencia de esta figura con la de las entidades que elaboran meramente un convenio de colaboración, estrategia de alianzas que ha tenido bastante desarrollo en los últimos tiempos.

En este sentido, se ha realizado un listado de posibles entidades susceptibles de ser socias colaboradoras y tanteado con algunas de ellas, como Greenpeace y Ecooo. Está, así mismo, sobre la mesa el que antiguas entidades colaboradoras de Mercado social se hagan socias colaboradoras, como es el caso de Mercado Social de Aragón

o de Balears. Por último, se ha elaborado un documento base que desarrolla implicaciones de cara a su difusión más generalizada.

2. DONACIONES E INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN COLECTIVA

2.1.- DONACIONES

A lo largo del año han tenido lugar diversas reuniones entre integrantes del equipo y el consejero estratégico financiero de cara a ver posibles campañas en esta línea.

Para ello se ha avanzado en algunas cuestiones para la solicitud de la consideración de entidad de utilidad pública así como se han realizado prospecciones sobre campañas de financiación de otras organizaciones y formas de recaudación como la plataforma Teaming.

Se ha aprovechado, asimismo, los servicios del kit digital para mejorar el posicionamiento de la página de “colabora”, que incluye un apartado de aportes económicos.

Se han diseñado algunos esbozos de campaña que no han contado, no obstante, con el apoyo de todo el equipo, quedando pendiente esta posible vía a la conformación de una nueva estrategia financiera para el próximo periodo que marque líneas claras.

Se mantiene de manera residual la campaña enrédate, habiéndose ingresado por ella un total del 5.953€ de los cuales le corresponden a RdR **2.950,50€**

2.2.- COLABORACIONES ECONÓMICAS A EVENTOS

En la edición de Idearia de 2022 se dio comienzo a esta vía de financiación vinculada a eventos que tuvo continuidad en la edición de 2024 con muy buenos resultados.

Por primera vez en 2025 se ha puesto en práctica en el contexto del aniversario de la Red duplicándose los resultados de años anteriores.

Para llevar a cabo estos patrocinios se adaptó el dossier de años anteriores al objetivo específico de campaña con similares retribuciones en materia de visibilidad en páginas webs, cartelería y redes sociales.

Esta acción supuso a REAS RdR un ingreso de **8.451.89€**

2.3.- CAMPAÑAS DE FINANCIACIÓN COLECTIVA A PROYECTOS

Si bien se han contemplado algunos posibles proyectos por esta vía no parece estar entre las prioridades del momento.

3. SERVICIOS

3.1.- CONVENIO CAES

Siguiendo la estrategia de 2023 se han venido reactivando las reuniones con CAES a lo largo de 25, habiéndose realizado el 15 de abril una presentación a las redes para presentar los nuevos servicios y para poner en contacto cada red con la correduría correspondiente en su territorio. En este marco se ha renovado el convenio y difundido a través de una noticia en el portal incluida como noticia destacada en el boletín de diciembre.

Se ha venido trabajando así mismo en una campaña comunicativa que ofrezca a las redes materiales claros para poder hacer la labor de difusión de los seguros. Esta campaña incluye manuales de difusión de los seguros éticos en los cuatro idiomas y cartelería y mensaje para su difusión en redes sociales. Se lanzará en el primer trimestre de 2026.

Este año el convenio y la libreta fiare han supuesto un ingreso para Red de Redes de **2.448,28€**.

3.2.- CONVENIO CON FIARE

Se han reactivado las reuniones para relanzar el convenio con Fiare, difundido en febrero. El 21 de febrero en horario de mañana y tarde se realizaron sesiones informativas con las redes para la presentación de los servicios financieros.

Asimismo en mayo se envió a las redes -con objeto de que lo manden a sus entidades- un boletín informativo monográfico con información de todos los servicios en 4 idiomas. Esta información se incluyó también en el boletín interno general del primer semestre (junio) .

Este año se han registrado vinculado a este convenio ingresos para Red de Redes de **1795,37€**.

3.3.- OTROS CONVENIOS

Se ha seguido con la línea de realización de convenios de 2024, formalizándose este año el acuerdo con El salto e incluyéndose uno nuevo con Alternativas Económicas y con la Escuela de Movilidad. Con Pikara Magazine se han comenzado los diálogos pero el medio se encuentra en un proceso de reflexión que ha paralizado las negociaciones. Se ha aplicado y dado continuidad a los convenios del año anterior con Opciones, Ecologistas y La Marea.

Si bien en la mayoría de los casos no existe en estos acuerdos una contraprestación monetaria como tal, sí que se establecen acuerdos de intercambio donde REAS obtiene importantes espacios de visibilización que en algunos casos suponen un importante ahorro económico, ya que estos espacios de promoción a disposición tienen un valor de cerca de **10.000 euros**, una cifra no desdeñable que le permite a REAS labores de publicidad que de otra manera hubieran supuesto un importante gasto en su presupuesto.

3.4.- MECHANDISING

Más allá de las recompensas del goteo para la web no se ha realizado nunca ningún material de este tipo. Si bien no se espera (sobre todo en primer término) grandes importes por esta vía (más bien lo que generarían en primer lugar son gastos) se ve que puede ser una pequeña fuente complementaria de financiación así como una forma de visibilizar REAS RdR y la Economía Solidaria y potenciar el sentimiento de orgullo y pertenencia.

Ya se consultó en 2024 precios de cara a diversos eventos pero no se vio finalmente por cuestión de tiempo y de márgenes de beneficios.

Este 2025 se elaboraron uñas alfombrillas para el ratón con el cartel del 30 aniversario y se repartieron gratuitamente a las personas asistentes a la jornada de celebración de junio. Si bien no se trata de una vía de financiación sino un gasto sí suponen una forma de visibilidad y fidelización a las bases sociales y a las personas de la campaña enrédate.

A raíz de esto se han realizado algunas indagaciones presupuestarias de materiales para sacar en el futuro pero de momento no se ha realizado una apuesta por ninguna de ellas.

3.5.- PUBLICIDAD

En la estrategia de autofinanciación se abrió la posibilidad futura de introducir espacios publicitarios en el portal de la ESS. Para ir sondeando el sentido de ésta, se decidió ofrecer los espacios promocionales de manera gratuita a las redes para ir poniendo en valor y testando estos espacios (así como para ayudar a las redes y poner en valor la RdR y su servicio a las redes). Sin embargo, esta acción que comenzó en 2023 no pareció despertar mucho interés en las redes, por lo que no prosperó.

Sin embargo, se ha recogido esta opción en los convenios de colaboración firmados como también se contemplaba. Esta acción sí ha tenido buena respuesta y están acordados ya espacios publicitarios en la web bajo estos convenios con la REACC, la Marea, El salto, Ecologistas en Acción y Opciones, alguna de los cuales han sido aprovechadas ya este año. Hay que ir viendo qué recorrido tienen estas acciones y seguir barajando, por tanto, la posibilidad de ofrecer estos espacios a medio plazo como espacios promocionales de pago.

3.5.-AUDITORÍA/BALANCE

La estrategia contempla la posibilidad futura de prestar servicios a las entidades que realicen la auditoría/balance social pudiendo generar algunos ingresos con informes específicos de buenas prácticas. Este debate está teniendo lugar en el marco del actual proceso de gobernanza de la herramienta enseña el corazón que está comenzando a tener lugar en la comisión y en la red confederal, para acompañar el proceso de renovación de la herramienta que se ha realizado en 2025.

De momento, no es por tanto, de las acciones prioritarias a impulsar aunque de manera indirecta se está trabajando en ello en el marco de estas reuniones, aún incipientes y con otros objetivos también.

3.5.-OTROS SERVICIOS

Con carácter anual, la red presta servicios a otras redes y entidades, principalmente a través de talleres, acciones formativas y labores de asesoramiento en ámbitos en los que dispone de experiencia contrastada.

Durante 2025 se han llevado a cabo las siguientes prestaciones:

- Colaboración con la Universidad de Sevilla en la depuración y filtración de indicadores de Auditoría Social para proporción de datos de panel. **2.450€**

- Participación en un taller de expertas sobre alimentación con la Fundación Nina Carasso. "Pensar la alimentación como bien común: debates en torno a la seguridad social de la alimentación". **250€**
- Colaboración en el proyecto de finanzas para la fase de diagnóstico participativa: "Por unas finanzas éticas y solidarias globales y locales en clave feminista, en alianza con las redes de economía solidaria y feministas y con las organizaciones de finanzas éticas del norte y del sur globales, especialmente en Cataluña, España, Argentina, Colombia y Brasil". **307,70€**
- Realización de un taller sobre emprendimiento y Economía Social y Solidaria en las Jornadas de la Red RedEFES. **3.025€**
- Formaciones en materia de Auditoría Social a la red de Castilla La Mancha y de Galicia. **1.300€**

Todas estas prestaciones han supuesto **7.497,70€** de ingresos para REAS.

3.6.-OTRAS VÍAS: COLABORACIÓN CON REDES

Aunque no es autofinanciación en sentido estricto ni serían prestación de servicios como tal, este año se han llevado a cabo colaboraciones con una red socia para trabajar conjuntamente convocatorias locales de financiación que dicha red no podía ejecutar y ha recurrido a los servicios de intermediación de la red confederal y su equipo técnico. Esto ha permitido la realización de la exposición virtual y la serie de vídeos del kit de alternativas que han supuesto **10.000 euros de ingresos** este 2025. Si bien la mayoría han cubierto gastos de actividades, 1.195 se han quedado en la red como servicio prestado a otra entidad.

TOTAL DE AUTOFINANCIACIÓN:

- 80.406,24 (contado pagos en especie)
- 70.406,24 (sin contar pagos en especie)
- 60.406,24 (si no contamos la colaboración con redes)