MARIA LLADÓ SALVANS

ANNA VILALTA RIUS

ESTRATÈGIA DE FINANÇAMENT: EL CAS DE LA MURALLA

TREBALL DE FI DE GRAU

Àrea temàtica:

APS

Grau de Finances i Comptabilitat

FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili

REUS, JUNY - 2026

ÍNDEX

1. TÍTOL, RESUM I PARAULES CLAU 5
2. PRESENTACIÓ 7
3. INTRODUCCIÓ 8
4. MARC TEÒRIC I CONTEXTUAL 11
   4.1. EL TERCER SECTOR 11
      4.1.1. QUÈ ÉS EL TERCER SECTOR 11
      4.1.2. ÀMBIT D'ACTUACIÓ I COL·LECTIUS 12
      4.1.3. CARACTERÍSTIQUES I VALORS 14
      4.1.4. REPTES ACTUALS 14
      4.1.5. IMPORTÀNCIA SOCIAL I ECONÒMICA 15
   4.2. FINANÇAMENT DE LES ENTITATS DEL TERCER SECTOR 16
      4.2.1. FINANÇAMENT PÚBLIC 17
      4.2.2. FINANÇAMENT PRIVAT 22
      4.2.3. FONS PROPIS 25
   4.3. LA SALUT MENTAL I LES ENTITATS SOCIALS 26
      4.3.1. QUÈ ÉS LA SALUT MENTAL 26
      4.3.2. IMPORTÀNCIA SOCIAL 28
      4.3.3. PAPER DE LES ENTITATS SOCIALS EN LA SALUT MENTAL 29
5. MARC PRÀCTIC I PROPOSTA DE MILLORA 31
   5.1. PRESENTACIÓ DE L'ENTITAT: LA MURALLA DE TARRAGONA 31
      5.1.1. INFORMACIÓ GENERAL 31
      5.1.2. SERVEIS I FUNCIONAMENT 32
      5.1.3. COMUNICACIÓ I VISIBILITAT 34
   5.2. GESTIÓ ECONÒMICA DE L'ENTITAT 36
      5.2.1. PLANIFICACIÓ I ELABORACIÓ DEL PRESSUPOST 36
      5.2.2. CONTROL I SEGUIMENT DE LES DESPESES 36
      5.2.3. DESTÍ DELS RECURSOS ECONÒMICS 36
      5.2.4. GESTIÓ DE TRESORERIA 37
      5.2.5. SOSTENIBILITAT ECONÒMICA I PRESA DE DECISIONS 37

5.3. FINANÇAMENT DE L'ENTITAT 38
5.3.1. FONTS DE FINANÇAMENT PÚBLIC 38
5.3.2. FONTS DE FINANÇAMENT PRIVAT 38
5.3.3. INGRESSOS PROPIS 39
5.3.4. DEPENDÈNCIA DE SUBVENCIONS I LIMITACIONS ACTUALS 40
5.4. ANÀLISI DE L'ENTORN I DIAGNOSI (DAFO) 40
5.5. PROPOSTES DE MILLORA 43
5.6. VALORACIÓ DE LES PROPOSTES PLANTEJADES 47
5.6.1. ANÀLISI DE LES PROPOSTES REBUTJADES 47
5.6.2. JUSTIFICACIÓ DE L'ELECCIÓ DE LA PROPOSTA 48
5.7. PLA D'ACCIÓ DE LA PROPOSTA SELECCIONADA 50
5.7.1. IDENTIFICACIÓ I SEGMENTACIÓ D'EMPRESES 50
5.7.2. ESTRATÈGIA DE PRIMER CONTACTE 52
5.7.3. SEGUIMENT I CONTROL DE CONTACTES 54
5.7.4. MATERIAL DE SUPORT: TRÍPTIC INFORMATIU 57
5.7.5. CONCRECIÓ I EXECUCIÓ DE LA COL·LABORACIÓ 60
5.7.6. SEGUIMENT, AGRAÏMENT I FIDELITZACIÓ 63
5.7.7. ESTRATÈGIES DE DIFUSIÓ PARAL·LELES 66
5.7.8. RESULTATS ESPERATS 67
8. CONCLUSIONS 69
9. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES 71
10. ANNEXOS 74
10.1. ANNEX 1 – ENTREVISTA A LA MURALLA 74
10.2. ANNEX 2 – AUDITORIA 2024 102

ÍNDEX D'IL·LUSTRACIONS

Il·lustració 1: Naturales jurídica d'entitats 12
Il·lustració 2: Naturalesa organitzativa d'entitats 12
Il·lustració 3: Camps d'actuació d'entitats 13
Il·lustració 4: Serveis proveïts per l'organització..... 13
Il·lustració 5: Font de finançament, exercici 2023 (%)..... 16
Il·lustració 6: Font de finançament públic, exercici 2023 (%)..... 18
Il·lustració 7: Factor que més negativament afecten a la salut mental..... 27
Il·lustració 8: Indicadors de la salut mental abans i durant la pandemia 29
Il·lustració 9: Logotip de la Muralla 31
Il·lustració 10: Anàlisi intern DAFO 41
Il·lustració 11: Anàlisi extern DAFO..... 42
Il·lustració 12: Correu electrònic 1..... 53
Il·lustració 13: Correu electrònic 2..... 53
Il·lustració 14: Correu electrònic 3..... 54
Il·lustració 15: Model gràfic d'estratègia de seguiment 56
Il·lustració 16: Material de suport pàg. 1..... 58
Il·lustració 17: Material de suport pàg. 2..... 59
Il·lustració 18: Diploma de reconeixement 64
Il·lustració 19: Bulletí de col·laboradors..... 65

ÍNDEX DE TAULES

Taula 1: Serveis de les entitats socials 30
Taula 2: Serveis de la Muralla 33
Taula 3: Proposta de millora 1..... 43
Taula 4: Proposta de millora 2..... 44
Taula 5: Proposta de millora 3..... 45
Taula 6: Proposta de millora 4..... 46

1. TÍTOL, RESUM I PARAULES CLAU

ESTRATÈGIA DE FINANÇAMENT: EL CAS DE LA MURALLA

En aquest treball de final de grau es pot analitzar els diferents tipus de finançament dins el tercer sector, i en especial en el cas de la Muralla. Destacant la col·laboració amb empreses com a principal estratègia per intentar reduir l'elevada dependència de finançament públic i tot el que això comporta.

En primer lloc, es desenvolupa un marc teòric on s'explica què és el tercer sector, les seves característiques, el seu finançament i la importància que tenen les entitats socials dins l'àmbit de la salut mental.

Seguidament, i com a marc pràctic, s'analitza el cas de l'Associació Ment i Salut la Muralla. Una entitat de Tarragona sense ànim de lucre que ajuda a les persones amb problemes de salut mental, i als seus familiars.

Per intentar reduir les seves limitacions com són els retards en els pagaments del finançament públic i la manca de diversificació de recursos, s'analitza el seu entorn i es fa un diagnosi estratègic. Es fan diverses propostes per buscar finançament privat i intentar millorar tot això, on finalment s'aposta per l'estratègia de col·laboració amb empreses.

Es planteja un pla d'acció, on es creu que si la Muralla el segueix estrictament, podrà superar amb èxit totes aquestes limitacions. Haurà d'identificar empreses potencials, seguir una estratègia de primer contacte, fer un estricte seguiment i fidelització i utilitzar les suficients eines de comunicació per poder establir una relació estable amb les empreses.

Tot això, serà imprescindible per garantir l'impacte social que tenen les entitats del tercer sector i sobretot, la sostenibilitat financera de l'entitat.

PARAULES CLAU: APS, Finançament, Salut mental, Mecenatge

ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN: EL CASO DE LA MURALLA

En este trabajo de final de grado se pueden analizar los diferentes tipos de financiación dentro del tercer sector, y en especial en el caso de la Muralla. Destacando la colaboración con empresas como principal estrategia para intentar reducir la elevada dependencia de financiación pública y todo lo que esto comporta.

En primer lugar, se desarrolla un marco teórico donde se explica qué es el tercer sector, sus características, su financiación y la importancia que tienen las entidades sociales dentro del ámbito de la salud mental.

Seguidamente, y como marco práctico, se analiza el caso de la Asociación Mente y Salud la Muralla. Una entidad de Tarragona sin ánimo de lucro que ayuda a las personas con problemas de salud mental y a sus familiares.

Para intentar reducir sus limitaciones, como son los retrasos en los pagos de la financiación pública y la carencia de diversificación de recursos, se analiza su entorno y se hace un diagnóstico estratégico. Se hacen varias propuestas para buscar financiación privada e intentar mejorar todo esto, donde finalmente se apuesta por la estrategia de colaboración con empresas.

Se plantea un plan de acción, donde se cree que, si la Muralla lo sigue estrictamente, podrá superar con éxito todas estas limitaciones. Tendrá que identificar empresas potenciales, seguir una estrategia de primer contacto, hacer un estricto seguimiento y fidelización y utilizar las suficientes herramientas de comunicación para poder establecer una relación estable con las empresas.

Todo esto, será imprescindible para garantizar el impacto social que tienen las entidades del tercer sector y, sobre todo, la sostenibilidad financiera de la entidad.

PALABRAS CLAVE: *APS, Financiación, Salud mental, Mecenazgo.*

FINANCING STRATEGY: THE CASE OF LA MURALLA

In this final degree project, the different types of financing within the third sector can be analyzed, specifically in the case of la Muralla. Highlighting collaboration with companies as the main strategy to try to reduce the high dependency on public financing and everything that entails.

First, a theoretical framework is developed where the third sector is explained, its characteristics, its financing, and the importance of social entities within the field of mental health.

Subsequently, as a practical framework, the case of the Associació Ment i Salut la Muralla is analyzed. A non-profit entity from Tarragona that helps people with mental health problems and their families. To try to reduce its limitations, such as delays in public financing payments and the lack of resource diversification, its environment is analyzed and a strategic diagnosis is performed. Various proposals are made to seek private financing and try to improve all of this, where finally the strategy of collaboration with companies is chosen.

An action plan is proposed, where it is believed that if la Muralla follows it strictly, it will be able to successfully overcome all these limitations. It will have to identify potential companies, follow a first contact strategy, carry out strict follow-up and loyalty building, and use sufficient communication tools to establish a stable relationship with companies. All of this will be essential to guarantee the social impact of third-sector entities and, above all, the financial sustainability of the entity

KEYWORDS: *APS, Funding, Mental Health, Philanthropy*

2. PRESENTACIÓ

El treball de Fi de Grau està basat en la realització d'un pla en l'àmbit Aprenentatge Servei (APS). Mai havíem sentit parlar d'un projecte d'aquest tipus, i menys acabar realitzant-hi el treball. Portàvem un temps de certa incertesa on no teníem gens clar quin enfocament donar. Però, en el moment que vam saber l'existència d'aquest plantejament, ho vam tenir clar a l'instant. Ens va cridar especialment l'atenció la possibilitat de dur a terme un treball d'aquest tipus, on a banda de l'àmbit acadèmic, teníem l'oportunitat de generar un impacte positiu a una entitat a través del nostre estudi.

La principal motivació ha estat la idea de plantejar una solució a un problema concret. Analitzar una situació real, ens ha ajudat a tenir una actitud més crítica per acabar desenvolupant una proposta viable, amb l'objectiu que l'entitat la posi en pràctica.

Pel que fa a les assignatures realitzades durant el grau, relacionem el TFG amb les assignatures de Màrqueting (2n curs) i Màrqueting dels Serveis Financers (optativa 3r curs), on totes dues ens han aportat els coneixements clau pel desenvolupament del treball. Fet que consisteix en l'elaboració d'una proposta detallada de finançament, es pot fer una total referència a un pla de màrqueting.

Tant l'anàlisi de l'entorn, la definició d'objectius o la segmentació de clients, han estat unes de les competències rellevants adquirides durant la carrera i que es mostren implantades en el nostre treball. A més a més, també hi podem vincular la matèria d'Organització d'Empreses (1r curs). Fet que hem analitzat una entitat real, el seu funcionament i estructura, on hem entès com es gestionen els diferents recursos dins d'una associació. En aquest context, hem aplicat diferents competències associades a la planificació, gestió i presa de decisions internes d'una institució.

De manera general podem dir que també hi han contribuït indirectament altres assignatures. Com per exemple, aquelles que ens ha proporcionat l'experiència necessària per fer un treball coherent i ben estructurat.

Pel que fa a nivell competencial, les competències que s'han portat a terme durant el treball, prevalen la comunicació escrita, la resolució de problemes i el pensament crític, en relació amb les competències transversals. Per altra banda, destaquen l'anàlisi de l'entorn, la definició d'estratègies i la creació de propostes, pel que fa a les específiques.

En definitiva, tot el procés de desenvolupament del treball ha estat una experiència molt positiva i enriquidora tant en l'àmbit personal com acadèmic. Hem pogut donar sentit als coneixements adquirits durant el grau, alhora que hem tingut l'oportunitat d'ajudar a una entitat que ho necessitava.

3. INTRODUCCIÓ

Actualment i en els últims anys, la salut mental és un dels principals reptes socials i sanitaris que tenim a la societat. Cada vegada es veuen més casos de trastorns mentals, i provenen de molts factors diferents com poden ser de la soledat, de la pobresa econòmica o fins i tot de les conseqüències que ens va deixar la COVID-19. El què queda clar, és que hi ha una necessitat molt gran de reforçar els sistemes de suport i l'atenció a les persones. És aquí, on entra el tercer sector, que fa un paper importantíssim.

El tercer sector intenta millorar la qualitat de vida de les persones, oferint respostes reals a les seves necessitats, especialment a les persones i col·lectius que són més vulnerables. Intenten completar les accions que fan les administracions públiques.

Es caracteritzen perquè són entitats sense ànim de lucre, tenen un gran compromís social i fan tasques molt importants a la salut mental. A vegades, tot i que intentin fer-ho el millor possible, oferint atenció directa, inclusió social, participació comunitària, lluita contra l'estigma, entre altres coses, també es troben amb limitacions. Per exemple, i la més important, és el seu finançament.

La majoria dels seus diners provenen de recursos públics que en la majoria dels casos no són suficients i/o els reben a finals d'any. Aquest fet, fa que no es puguin gestionar bé els seus recursos o hagin de demanar préstecs o pòlisses de crèdit per sobreviure fins que rebin la subvenció.

En aquest treball, doncs, es justificada tot això, ja que s'analitzen les diferents estratègies de finançament que tenen les entitats que estan dins del tercer sector, però especialment el cas concret de l'Associació Ment i Salut La Muralla. És una entitat situada a Tarragona i que és un exemple molt clar i representatiu de les principals dificultats i oportunitats que tenen moltes associacions similars. Sobretot, amb els problemes de sostenibilitat econòmica que els hi creen una gran necessitat per diversificar els seus ingressos i no dependre únicament de recursos públics.

En el marc teòric d'aquest treball, ens permet conèixer profundament el tercer sector. Saber què és, on actua, les seves característiques i valors, els reptes actuals que té i la importància social i econòmica que hi ha darrere. Seguidament, podem veure els diferents tipus de finançament de les entitats socials. Es diferencia clarament entre finançament públic, finançament privat i recursos propis. Per acabar amb aquest apartat, s'explica què és la salut mental, la importància social que té i quin paper fan les entitats socials en ella.

Seguidament, ens trobem amb el marc pràctic. Primerament, es presenta l'entitat de la Muralla, explicant una mica que fa, els seus serveis i les seves funcions, on també s'analitza la seva comunicació i visibilitat. Tot seguit, es valora la seva gestió econòmica i el seu finançament. Per poder resumir tot això i veureu clar, es fa una anàlisi DAFO, on derivat d'això, es proposen diferents propostes de millores per a l'entitat.

De la proposta seleccionada, es pot trobar un pla d'acció el qual es poden veure tots els passos a seguir per a realitzar amb èxit la proposta. S'identifiquen i se segmenten els clients, es dona una estratègia de primer contacte on després s'ha de fer un seguiment i control. S'exposa un material de suport per ajudar amb la concreció i execució de la proposta, així com l'agraïment i fidelització que s'ha de fer a posteriori. Es conclou el treball amb unes conclusions globals, les referències bibliogràfiques utilitzades i els annexos.

Pel que fa als objectius d'aquest treball, n'hi ha un que és el més important per nosaltres i els altres deriven aquest. Principalment, el que volem aconseguir com a objectiu és analitzar com es finança una entitat del tercer sector, en concret que es dediqui a la salut mental. A partir d'aquí, proposar diferents estratègies de finançament que permetin que la seva sostenibilitat econòmica sigui millor, sense dependre exclusivament de recursos públics. Creiem que analitzant una entitat, moltes que siguin similars, també els podrà ajudar.

Partint d'aquest objectiu, ens en sorgeixen d'altres una mica més específics. El primer, és estudiar com es finança en general el tercer sector i quines són les seves principals fonts de finançament, per després poder arribar a entendre amb més profunditat l'entitat seleccionada. En segon lloc, ens agradaria donar la importància que es mereix la salut mental, i per això, voldríem analitzar la importància que tenen les entitats socials en ella.

El tercer objectiu és entrar ja més en profunditat amb l'Associació La Muralla, i examinar la seva situació financera i econòmica. Un cop fet, un altre objectiu és poder identificar les principals limitacions que té, i els reptes que s'ha d'enfrontar pel que fa al finançament. Per assolir aquest repte, primer haurem d'estudiar i entendre molt bé com actua. I per acabar, i com a objectiu que ens agradaria assolir amb més èxit, és proposar alternatives i estratègies de millora a l'entitat. Si hem aconseguit tots els anteriors amb èxit, creiem que ens serà més fàcil assolir aquest últim. Volem realment aconseguir que millorin, especialment en relació amb el finançament privat i recursos propis.

Per aconseguir tots aquests objectius, s'han hagut d'utilitzar diferents metodologies. Entre totes elles, ens han permès veure globalment el funcionament del finançament del tercer sector i tots els reptes, limitacions i dificultats que afrontes les entitats dia a dia.

La part teòrica del treball s'ha fet utilitzant informes oficials, estudis acadèmics, estadístiques, moltes pàgines web relacionades amb la salut mental, el tercer sector i el finançament. S'ha fet una revisió bibliogràfica de diferents fonts d'informació bastant diverses. Amb tot això, hem pogut entendre la importància del tercer sector i com es troba aquest actualment.

Per altra banda, la part pràctica del treball que és la que s'ha centrat en la Muralla, hem optat per obtenir informació molt més directa i actualitzada. Hem fet dues entrevistes presencials a la Muralla, amb la Paula, la coordinadora de l'entitat.

En la primera, hem pogut conèixer el funcionament, la realitat que tenen, la seva organització interna, situació econòmica, etc. Ens ho va explicar de primera mà, i a l'anar allà també vam tenir l'oportunitat de conèixer els usuaris i parlar amb algun d'ells. En la segona reunió, va ser quan li vam anar a exposar les diferents propostes de millora i a partir de tot el que ens va dir, entre totes vam poder elegir la guanyadora i la que realitzaríem per a després poder executar el pla d'acció.

A més, i com a eina complementària en el procés d'elaboració del treball, hem utilitzat eines d'intel·ligència artificial. Especialment, les hem fet servir per a transcriure la primera entrevista, inclosa en l'annex. A partir de la transcripció, ens vam ajudar de la IA per a treure les idees principals, agrupar informació i treure unes petites conclusions inicials. Tot i això, tota la informació que s'ha utilitzat l'hem revisat, corregit i contrastar detalladament a posteriori, per a no cometre errors i mantenir la coherència.

En resum, amb aquest TFG s'intenta oferir una visió molt clara sobre el finançament del tercer sector. Donant èmfasi a la problemàtica que tenen, reflexionant sobre la seva sostenibilitat i donant importància al seu principal paper dins la nostra societat. Intentant que aquesta, sigui més justa i compromesa amb la salut mental.

4. MARC TEÒRIC I CONTEXTUAL

En aquest apartat, es presenta el marc teòric i contextual del treball. L'objectiu d'això, és fer entendre als lectors els conceptes clau que es desenvoluparan després. S'explicarà què és el tercer sector, les seves característiques i el seu sistema de finançament. A més, de donar importància a les entitats socials en la salut mental.

Així doncs, ens permetrà tenir una base teòrica per poder entendre i comprendre millor el cas pràctic del treball i la proposta plantejada.

4.1. EL TERCER SECTOR

4.1.1. QUÈ ÉS EL TERCER SECTOR

Per parlar del tercer sector, també ens podem referir a ell com a tercer sector social o tercer sector d'acció social. Es tracta d'un conjunt d'activitats que sense cap ànim de lucre, o sigui, sense cap objectiu per guanyar diners per després repartir els beneficis entre els seus propietaris o bé, els seus membres, treballen amb l'objectiu de millorar i que les condicions de vida de les persones siguin millors.

Volen que es promogui una societat que sigui més justa, inclusiva i també cohesionada. És una activitat que aquest sector desenvolupa sobretot a l'àmbit social, actuant com a important element per defensar els drets socials i la reducció de les desigualtats econòmiques. Atenen especialment, col·lectius que estan en situació de vulnerabilitat o risc d'exclusió.

El tercer sector es diferencia bastant dels altres dos sectors, ja que el primer sector és el sector públic (el govern, les administracions i institucions públiques) i el segon sector (el sector privat amb ànim de lucre, és a dir, les empreses privades que com a objectiu principal és obtenir beneficis econòmics). Podríem dir que el nostre sector es contraposa al primer sector i es diferencia del segon, sent el tercer sector un entremig, ja que tenim entitats privades, però no lucratives, que a part, actuen en un espai públic amb una gran vocació social i comunitària.

Podem dir que la seva finalitat principal és la cohesió social, fonamentar la seva autonomia personal i col·lectiva, la inclusió social i l'apoderament de les persones. Totes les entitats que la formen, cada una, volen evitar que hi hagi situacions d'exclusió social, volen la participació activa de la ciutadania en la vida social, i també donar resposta a les necessitats que l'Estat no les cobreix prou.

Des del punt de vista organitzatiu i jurídic, i segons la *Plataforma d'ONG d'Acción Social (2025),* podem dir que hi predominen les associacions que representen un quasi 80%, seguit de les fundacions que representen un 17%, i després altres formes, com per exemple cooperatives, federacions, plataformes, entre d'altres, que representen la resta.

Naturaleza jurídica de entidades (2024)	
Asociación	77,4
Fundación	16,8
Otros (mutualidades, cent	5,1
Cooperativa	0,8

Il·lustració 1: Naturales jurídica d'entitats

Font: Plataforma d'ONG de Acción Social (2025)

Naturaleza organizativa de entidades (2024)	
Asociación	79,47
Fundación	17,09
Federación	1,14
Otras	2,31
Otra	1,08
Cooperativa	0,80
Confederación	0,19
Plataforma	0,11
Coordinadora	0,08
Red	0,05

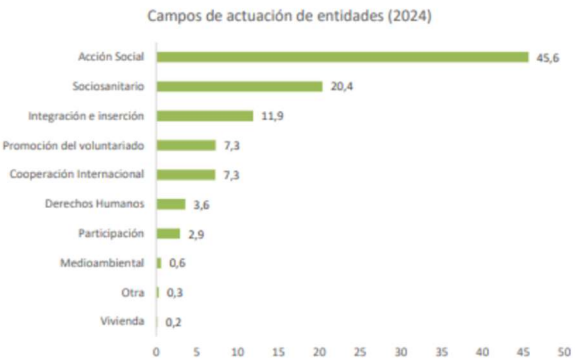
Il·lustració 2: Naturalesa organitzativa d'entitats

Font: Plataforma d'ONG de Acción Social (2025)

4.1.2. ÀMBIT D'ACTUACIÓ I COL·LECTIUS

Les entitats ofereixen serveis i suports en moltíssims àmbits. Alguns exemples, que són els més destacats són: la lluita contra la pobresa, l'exclusió social, l'educació, la salut i la salut mental, la inserció laboral, el voluntariat, etc. Amb tots aquests àmbits, i molts més, el tercer sector té la funció d'acompanyar a les persones i els col·lectius que es troben a dins d'ells, i s'intenten adaptar a les seves necessitats específiques.

Segons estadístiques de *Plataforma d'ONG d'Acción Social (2025),* podem dir que on actuen més són en l'acció social, l'àmbit sociosanitari i la integració i inserció laboral.



Il·lustració 3: Camps d'actuació d'entitats

Font: Plataforma d'ONG de Acción Social (2025)

I els serveis que més fan les organitzacions segons la mateixa plataforma anterior són:



Il·lustració 4: Serveis proveïts per l'organització

Font: Plataforma d'ONG de Acción Social (2025)

Parlant de col·lectius, els més atesos i els que les empreses del tercer sector ajuden més, són les persones joves o adolescents, els infants i les famílies, les persones que venen d'altres països i són migrades o refugiades, la gent gran, les persones amb discapacitat de qualsevol classe, les persones addictes o drogodependents, les persones sense sostre i també les que tenen dificultats per entrar al món laboral.

Amb tot això, podem dir que el tercer sector és molt heterogeni i té una gran capacitat d'adaptació a diferents realitats socials que són molt diferents entre si, però ells fan el possible per intentar ajudar-les amb el que puguin a totes.

4.1.3. CARACTERÍSTIQUES I VALORS

La principal característica que diferencia el tercer sector de la resta, és que són sense ànim de lucre, o sigui que tots els guanys econòmics que tenen no se'ls reparteixen entre els membres sinó que els guanys que tenen de l'entitat, el que fan és reinvertir-los en la mateixa activitat que realitza aquella entitat o els fan servir per tenir un benefici a la societat.

Una altra gran característica i valor que tenen és que en estar presents en molts barris, pobles i ciutats coneixen molt bé les necessitats socials que tenen les persones, i cada servei es pot adaptar a la realitat concreta que detecten. Podem dir que tenen un gran arrelament al territori i a la comunitat i que tenen una relació molt forta entre les persones i l'entorn on actuen.

El tercer sector entén molt bé que totes les persones no són iguals i que tampoc tothom tenen les mateixes necessitats ni necessiten els mateixos recursos. Entenem això com una gran capacitat d'adaptació i flexibilitat.

Normalment, a les entitats hi ha tant persones contractades com persones voluntàries, el que ens fa veure que hi ha un gran compromís social i la ciutadania posa de la seva voluntat per participar. A part, les entitats del tercer sector destaquen perquè tenen molta transparència i un bon govern.

4.1.4. REPTES ACTUALS

És un sector que cada cop és molt més exigent i complex, ens trobem davant una situació que cada cop tenim menys recursos disponibles i alhora més necessitats socials. Segons la *Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya*, alguns dels factors que ens han fet arribar a aquesta situació són la pandèmia de la covid-19, canvis geopolítics, reducció d'ajudes internacionals, la transformació de la tecnologia, l'aparició de la intel·ligència artificial, l'envelliment de la població, la gran quantitat de migracions i sobretot l'augment de la pobresa.

Tot aquest nou context ens fa que el sector no pari d'adaptar-se i renovar-se de manera molt important. Si el que vol és fer bé la seva funció social tal com ha estat fent fins ara, li convé buscar noves maneres de finançar-se, dels recursos que té intentar-los fer més eficients i que estiguin ben gestionats. També han de revisar que tot el que facin generi a la societat un impacte que sigui positiu. Per això els objectius clars i mesurables, el bon govern, la transparència, entre d'altres, són clau perquè tot vagui bé.

També hem de parlar del treball en xarxa, que és una manera de treballar la qual destaquen les col·laboracions entre entitats diferents, diferents professionals o institucions, i que totes entre elles tenen el mateix objectiu. Tant sigui entre el tercer sector o entre altres àmbits, perquè tot això ens permetrà que compartim recursos, experiències, molt de coneixement, que ens servirà molt per veure realment les necessitats de la gent i donar-li unes respostes més efectives.

4.1.5. IMPORTÀNCIA SOCIAL I ECONÒMICA

Podem dir que realment el tercer sector és un veritable motor de la transformació social, tal com es mostra el *Baròmetre del Tercer Sector Social.*

Això és així perquè no només atén directament les necessitats socials que tenen les persones, sinó que per tal de garantir els drets i les oportunitats de totes les persones també promouen canvis estructurals orientats a ells. Amb la seva activitat, es fomenta perquè la nostra societat sigui més solidària, equitativa, cohesionada i basada en la participació de la ciutadania que és activa.

En l'àmbit social, té uns valors importants que són la solidaritat, el compromís col·lectiu i la responsabilitat social. S'actua en un espai on les persones es poden organitzar per defensar els seus drets, reclamar millores i distribuir activament el benestar comú de la gent, podem dir que tenen un espai de participació i també d'implicació social.

És molt important aquesta importància tant social, com econòmica, perquè hi ha moltes organitzacions que formen aquest tercer sector, que atenen moltíssimes necessitats de la gent, fa que es canalitzi la inversió social de la gent i hi ha moltes persones que en surten beneficiades. Per una part dona ocupació, i per l'altre el voluntariat que genera.

En resum, representa un sector clau en el sistema social, perquè contribueix a cobrir les mancances de les persones, a defensar els seus drets, a generar cohesió social i a impulsar una societat més activa i també compromesa. El que fan és importantíssim per tenir i avançar i millorar per una societat més inclusiva, solidària i justa.

4.2. FINANÇAMENT DE LES ENTITATS DEL TERCER SECTOR

Les entitats del tercer sector es poden finançar a partir de diferents fonts que s'agrupen a través en tres grans grups: finançament públic, finançament privat i fons propis.

La combinació que formen entre els tres blocs és primordial per poder garantir una sostenibilitat econòmica i una autonomia per cada a entitat.

Baròmetre del Tercer Sector Social

El Baròmetre del Tercer Sector Social és una eina construïda cada any que analitza i dona a conèixer quina és la situació de les entitats de Catalunya.

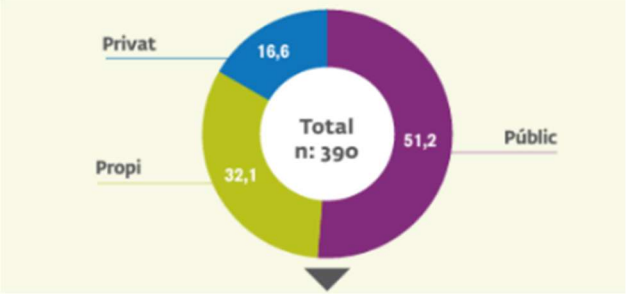
Està impulsada per la Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya i avui en dia es pot dir que és un gran referent al territori català.

Ens mostra les dades actualitzades de les diferents entitats; les seves característiques principals, els serveis que ofereixen, el finançament i d'on treuen els recursos, la seva participació i l'impacte econòmic que tenen en l'economia catalana.

Aquest estudi és creat a partir d'enquestes a totes les entitats del tercer sector, els grups de discussió amb entitats, els equips tècnics dels quals i els polítics municipals de l'administració pública.

Segons l'anàlisi de l'últim Baròmetre del Tercer Sector Social, el del 2024, del conjunt d'ingressos rebuts per les entitats de Catalunya, el 51% provenia del finançament públic. Aquesta dada constituïa més de la meitat del total i estava integrada per totes les subvencions, contractes, convenis i concerts.

Per altra banda, el finançament propi representava el 32%, principalment de quotes de socis o activitats executades de pagament. El 17% restant formava part del finançament privat ja sigues de donacions d'empreses o d'altres entitats.



Il·lustració 5: Font de finançament, exercici 2023 (%)

Font: Baròmetre del Tercer Sector Social (2024)

4.2.1. FINANÇAMENT PÚBLIC

El finançament públic és el motor principal del Tercer Sector a Catalunya. Les entitats es financen a partir de diferents instruments jurídics on depenen de l'administració i de l'objectiu que vulguin de l'activitat.

INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT PÚBLIC

SUBVENCIONS

Una subvenció és la disposició de diners que fa una Administració pública a una organització perquè aquesta pugui desenvolupar una determinada activitat d'interès general.

Obligatòriament, aquesta aportació s'ha de destinar a la realització d'una activitat en què tinguin un interès públic o social, i l'entitat no pot generar cap benefici per a ells.

Per aquest motiu, sempre han de tenir una justificació de cada acció; on han de presentar una memòria final amb tota l'explicació detallada, i aportar tots els documents econòmics realitzats com contractes, rebuts, factures; etc.

Per poder obtenir la subvenció es participa en un concurs on guanyen els que tenen més punts. Si fos el cas que finalment no es pot executar l'activitat, s'han de retornar tots els diners.

Pel que fa a l'àmbit fiscal, les subvencions no tenen IVA, i tampoc tributen l'Impost de societats (IS)

CONTRACTES

Un contracte és un acord entre dues parts on una és l'entitat i l'altra una persona física o jurídica, que serà el contractista, i estarà obligada a prestar serveis o a proporcionar uns béns determinats a canvi d'un preu pactat.

Per fer la contractació, es realitza a partir d'una legislació sobre uns principis determinats, com el d'igualtat de tracte, el de transparència i integritat, el de concurrència, el de publicitat i el d'eficiència.

Depenen de la tipologia del contracte, on segons el tipus que sigui la contraprestació, s'han de respectar uns determinats procediments que existeixen per contractar.

En l'àmbit fiscal l'entitat estarà obligada a emetre les factures i analitzar-les per presentar les liquidacions d'IVA, on s'haurà de saber si l'objecte d'aquest està subjecte a IVA o no.

A més a més, l'entitat ha d'estar donat d'alta en l'Impost d'Activitats Econòmiques. Estarà obligada a fer les declaracions pertinents a l'Impost Sobre Societats; i haurà de tributar el benefici generat

CONVENIS

Els convenis es defineixen com els acords entre l'Administració pública i l'organització, on la seva finalitat és aconseguir un objectiu comú entre les dues parts.

Aquests poden tenir aportacions dineràries, o si és el cas que no, aportar mitjans personals i/o econòmics propis, que no comportin a cap traspàs de diners.

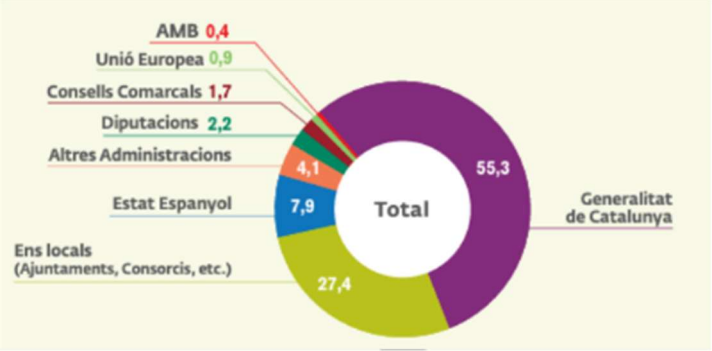
En l'àmbit fiscal, les aportacions dineràries no tributen ni en IVA ni en societats, exceptuant quan hi ha una contraprestació de serveis implícita, on en aquest cas si tributària.

ORIGEN DEL FINANÇAMENT PÚBLIC

Per altra banda, es divideix segons l'administració que aporta el fons:

Segons *el Baròmetre del Tercer Sector Social 2024,* del total d'ingressos de les entitats rebuts a través de fonts públiques, de mitjana, el 55% provenien de la Generalitat de Catalunya. Els ens locals com els Ajuntaments, Consorcis… Que representaven el 27% i l'Estat Espanyol un 8%.

Altres administracions tenien un pes del 4% i el finançament rebut de les Diputacions, els Consells Comarcals, la Unió Europea i l'AMB sumaven un total del 5% dels ingressos.



Il·lustració 6: Font de finançament públic, exercici 2023 (%)

Font: Baròmetre del Tercer Sector (2024)

Amb l'objectiu d'aportar claredat a aquesta anàlisi, hem optat per fer una classificació per poder observar les polítiques socials com van des de la gestió de les de més proximitat del ciutadà fins a l'esfera internacional.

Per tant, el finançament públic l'hem dividit en cinc àmbits.

ÀMBIT MUNICIPAL: AJUNTAMENTS

Són l'administració més directa i propera al seu territori, on coneix totes les seves necessitats. Són clau ja que, a part d'aportar diners també ofereixen estabilitat al territori a les entitats.

El seu finançament es pot diferenciar principalment per dues vies:

- Convocatòries de Subvencions Ordinàries

Són ajudes anuals on les entitats es presenten per concurs on guanya el de puntuació més alta, aquest fet s'anomena concurrència competitiva. El fan servir per finançar tota mena d'activitats, tant culturals i esportives com d'acció social i juvenils.

L'Ajuntament de Barcelona és un dels motors més grans i transparents de Catalunya on cada any aproven "la convocatòria general de subvencions per a projectes, activitats i serveis de districte i de ciutat".

Té una gran varietat de subvencions on estan classificades per diversos temes. El bloc que tenen més important està destinat a les activitats de districte i ciutat, on els representa un 80% del seu total de subvencions.

- Convenis de Col·laboració (Subvencions Nominatives)

Es tracta quan l'Ajuntament signa un conveni amb l'entitat, això dona tranquil·litat per tenir un ingrés fix sense haver de partir per no poder aconseguir aquell any la subvenció.

El cercador d'Informació i Documentació Oficials (CIDO) és un recurs clau per les administracions i entitats catalanes on es tracta d'un cercador que recull totes les subvencions que publica cada província.

ÀMBIT SUPRAMUNICIPAL: DIPUTACIONS

El seu principal objectiu és donar suport als municipis i finançar programes territorials.

Catalunya disposa de quatre diputacions: la de Barcelona, Tarragona, Girona i Lleida, on ofereixen diferents subvencions dirigides als seus municipis.

Un exemple recent és una convocatòria que va aprovar la Diputació de Barcelona el 19 de febrer del 2026, on destinaran 3.349.930€ a les entitats del Tercer Sector de la província per impulsar els seus projectes.

Segons informa *el Diari de la Diba*, els ajuts estan destinats a fomentar la realització d'activitats per part de les entitats que tinguin com a objectius estratègics la cobertura de necessitats bàsiques, la inclusió social, l'abordatge de la violència, la promoció del benestar, el foment de les cures en la comunitat o l'atenció a les persones amb discapacitat.

ÀMBIT AUTONÒMIC: GENERALITAT DE CATALUNYA

Podem dir que és l'administració més competència té sobre el territori.

El seu punt clau és garantir la cohesió territorial, on els serveis socials arribin a tothom per igual, sense tenir en compte la població que siguis. A més, pel seu finançament, permet a les entitats poder mirar més enllà i planificar un futur on mantenir els seus serveis llarg termini.

IV Pla de Suport (2023-2027)

La relació econòmica entre la Generalitat de Catalunya i les entitats sobre el finançament que destina al Tercer Sector Social es defineix al IV Pla de Suport (2023-2027).

Per primera vegada, compta amb la col·laboració de la Taula d'Entitats del Tercer Sector Social de Catalunya i de la Confederació Empresarial del Tercer Sector Social de Catalunya.

L'objectiu del pla és recalcar que el Govern de la Generalitat continua amb el propòsit de continuar ajudant al tercer sector i consolidar un model on davant els reptes actuals tant econòmics com socials, puguin fer front i tenir estabilitat les entitats.

Per aquest fet, està format per 84 mesures repartides en 7 àmbits, on el principal propòsit és considerar el tercer sector un actor clau, a l'hora de reduir totes les desigualtats i poder garantir els drets socials a Catalunya.

Així també, millorar tant el funcionament intern de les entitats i com ajudar-les a fer les seves tasques.

ÀMBIT ESTATAL: MINISTERIS

Són l'administració que gestiona els fons europeus pel país. Tenen una gran funció, ja que gràcies a la seva convocatòria poden permetre a les entitats poder desenvolupar grans projectes amb alt impacte social i amb beneficis per la societat.

Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030

El *Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030* és el *departamento de Administración General del Estado en España* que gestiona les subvencions per a totes les entitats del tercer sector.

Un exemple important és la gestió de la casella de *"Actividades de Interés Social"* de la Declaració de la Renda, el 0,7% de l'IRPF.

En aquest cas el ministeri gestiona els diners dels ciutadans que fan la declaració de la renda i destina els fons repartint-los a les entitats del Tercer Sector per a diferents projectes mitjançant subvencions públiques.

Aquests fons es reparteixen en dos nivells: el tram estatal i el tram autonòmic.

El tram estatal és el que coordina directament el Ministeri dedicat a projectes d'àmbit nacional; i el tram autonòmic és el que coordinen les comunitats autònomes i on es realitzen la majoria de les intervencions directes sobre el terreny, com serien menjadors socials, centres de dia per gent gran o per discapacitats…. Aquest és el que té és representació i es gestiona per cada pròpia comunitat on en rebre els diners obra la seva convocatòria de subvencions.

ÀMBIT EUROPEU: UNIÓ EUROPEA

La Unió Europea finança projectes centrats en la innovació i la inserció laborals.

Els més destacats són:

- Fons Social Europeu Plus (FSE+)

El FSE+ és el fons principal de la Unió Europea per invertir en les persones.

És primordial en enfortir la cohesió territorial, social i econòmica, ja que es centra a millorar les oportunitats laborals i en garantir una protecció social adequada per preparar als ciutadans per al món laboral.

En definitiva, és el motor principal financer per millorar les perspectives laborals als europeus, per fer el finançament més fàcil i també coherent.

A més a més, avança cap a uns objectius de desenvolupament sostenible.

- Next Generation EU

Són uns fons creats després de la crisi generada per la COVID-9, on el seu objectiu va ser millorar la digitalització i impulsar la innovació social després de la pandèmia.

Principalment, proposaven l'oportunitat de promoure un país més digital i resilient on poder afrontar tots els reptes que els proposessin.

Segons la Generalitat de Catalunya, “dels fons provinents del Mecanisme de Recuperació de Resiliència (MRR), està gestionant 4.085,1 M€ dels fons assignats”.

Per altra banda, amb relació als fons del programa REACT-EU, va arribar a 1.706,8 milions d’euros que la Generalitat de Catalunya va repartir 1.023,4 milions d’euros dins del Programa operatiu del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) i 682,4 milions d’euros dins del Programa operatiu del Fons Social Europeu (FSE).

4.2.2. FINANÇAMENT PRIVAT

Una altra font de finançament principal és el finançament privat. És un finançament que no depèn directament de les administracions, és a dir, de recursos públics, sinó que prové d’empreses, persones o organitzacions privades.

Compta amb diferents tipus que són els més donats en les entitats del tercer sector:

DONACIONS DE PARTICULARS

Les donacions de particulars consisteix en el finançament que prové de persones individuals que decideixen contribuir econòmicament en una causa social.

Poden ser de diferents tipus:

- Donacions puntuals: on excepcionalment en moments concrets com podrien ser per emergències o campanyes solidàries. Són valorables ja que poden arribar a ser elevades però no de manera regular.
- Apadrinaments: consisteixen a finançar de manera directa a un projecte a o a una persona, un exemple seria l'educació d’infants d’altres països.

COL·LABORACIÓ AMB EMPRESES

Les empreses principalment participen en el finançament a través de la responsabilitat social corporativa (RSC). Decideixen participar i contribuir en causes socials, així fent aportacions econòmiques a projectes socials, com a part del seu compromís amb la societat. Aquestes aportacions poden ser puntuals o arribar a establir-se mitjançant convenis més estables.

Les més comunes són:

- Donacions econòmiques directes.
- Patrocinis a activitats o esdeveniments.
- Donacions en espècie: com productes, tecnologia, serveis…
- Voluntariat corporatiu: els treballadors que participen en activitats socials.

FUNDACIONS PRIVADES

Les fundacions privades són organitzacions que disposen d'un patrimoni propi que el destinen a diferents finalitats socials. Aquests tipus de fundacions financen projectes a través de convocatòries o ajudes.

El seu funcionament sempre segueix el mateix patró: primer publiquen una convocatòria amb requisits concrets on aleshores les entitats presenten els seus projectes. Després, la fundació selecciona els projectes més adequats i acaba fent un seguiment dels resultats.

És un tipus de finançament important, ja que és dels que aporta més quantitats elevades de diners. Està condicionat per uns objectius concrets i alhora és competitiu perquè al final no totes les entitats reben l'ajuda.

Un exemple d'aquest tipus de finançament és La Fundació "la Caixa". Es tracta d'una organització amb un patrimoni destinat a impulsar projectes socials, culturals i educatius.

El seu model de finançament del tercer sector es basa en convocatòries d'ajuts i diferents programes estructurats que les entitats socials hi poden presentar els seus projectes.

Com les fundacions privades, ofereix recursos econòmics importants, amb una manera competitiva i amb uns criteris i objectius concrets establerts. Per això, fa no totes les entitats puguin rebre finançament.

HERÈNCIES I LLEGATS

Les herències i llegats solidaris consisteixen en donacions que una persona deixa en el seu testament a una entitat social. Aquí poden incloure tant diners com propietats o altres béns.

És un tipus de finançament poc freqüent, però genera ingressos molt elevats. Per altra banda, no es pot planificar quan arribarà, ja que no és previsible.

EL MECENATGE

El mecenatge és una forma de finançament que consisteix en l'ajuda voluntària que les persones, empreses o fundacions poden oferir a una entitat del tercer sector sense esperar un retorn comercial directe.

Aquest suport pot ser tant econòmic, com material o en forma de serveis i coneixement. El seu objectiu és impulsar projectes o reforçar la missió social de l'entitat.

Es caracteritza pel seu caràcter filantròpic i la contribució amb el bé comú. Per aquest motiu, normalment es vincula a projectes que tenen un impacte positiu en la comunitat, com els projectes socials, culturals, educatius, sanitaris o de recerca.

MICROMECENATGE (CROWDFUNDING)

El micromecenatge és una altra forma de finançament que funciona per internet per recaptar diners de moltes persones.

El seu funcionament és: primer l'entitat presenta el projecte en una plataforma en línia i explica l'objectiu i la quantitat necessària, a continuació comença l'espera a què les diferents persones facin les seves petites aportacions, i finalment si s'acaba assolit l'objectiu, el projecte es finança.

Aquest sistema té grans avantatges, ja que permet arribar a molta gent i donar visibilitat a l'entitat.

Per altra banda, té algunes limitacions, fet que requereix molta difusió i comunicació. No és una font estable i al final no sempre s'aconsegueix l'objectiu econòmic esperat.

4.2.3. FONS PROPIS

Els fons propis són una altra forma de finançar-se les entitats del tercer sector. Aquest fan referència als recursos econòmics que pot generar directament una entitat del tercer sector.

Afavoreixen a l'autonomia financera i permeten a l'entitat prendre decisions sense dependre de cap finançament extern, com si les subvencions públiques o les donacions privades.

Redueixen la dependència de subvencions i ajuts i permeten cobrir despeses estructurals com els salaris, lloguers o despeses de funcionament que de vegades no són finançades per cap altra via.

Els fons propis aporten una estabilitat i capacitat d'autogestió, i milloren la sostenibilitat econòmica a l'associació a llarg termini.

Es poden observar diferents fonts principals:

QUOTES DE SOCIS/ES

Les aportacions dels socis són uns recursos clau que compten la majoria de les entitats, fet que és un ingrés estable que tenen previst, i els ajuda a facilitar la planificació econòmica i pressupostària.

Consisteix en unes aportacions periòdiques que realitzen les persones associades a l'associació. Aquestes, per ser sòcies i formar part i col·laborar, els dona un privilegi o uns beneficis especials.

Aquestes quotes poden ser mensuals, trimestrals o anuals; depenen de cada entitat, igual que la quantia aportada.

ACTIVITATS PRÒPIES

Una altra font principal són les diferents activitats organitzades per l'entitat amb la finalitat de generar uns ingressos. Poden ser tallers, cursos, formacions, activitats esportives…

També es pot incloure la venda de productes solidaris com marxandatge. Així també organització d'esdeveniments (com concerts, fires, jornades…)

Totes aquestes activitats a part d'aportar recursos econòmics, ajuden a contribuir a la visibilització dels valors de l'associació.

PRESTACIÓ DE SERVEIS

Són els serveis remunerats que l'associació ofereix en el marc del seu objecte social.

Pot ser: assessoraments, atenció a col·lectius, serveis educatius o activitats especialitzades.

Aquesta font ajuda a tenir una línia d'ingressos més estructurada i professionalitzada, comparant-la amb les activitats puntuals.

4.3. LA SALUT MENTAL I LES ENTITATS SOCIALS

4.3.1. QUÈ ÉS LA SALUT MENTAL

De la salut global de les persones, la salut mental n'és un element essencial. Segons *l'Organització Mundial de la Salut (OMS),* la salut no és només l'absència d'una malaltia, sinó que és un estat que ha de ser de complet benestar tant físic, com mental com social. Diu, doncs, que és un estat de benestar que en què l'individu conscient de les seves pròpies capacitats, podrà afrontar les tensions normals de la seva vida, i pot treballar de manera productiva, sent capaç de contribuir en la seva comunitat.

Amb tot això, l'*OMS* ens vol dir que la salut mental inclou la manera com nosaltres pensem, sentim i actuem, que d'aquesta manera és com gestionarem l'estrès, ens relacionarem amb els altres i com prendrem les decisions. Estarà present en totes les etapes de la nostra vida, tant en la infància, com a l'adolescència, edat adulta i vellesa. No només serà no tenir un trastorn mental, sinó que implicarà una experiència que sigui positiva de benestar emocional, relacional i psicològic.

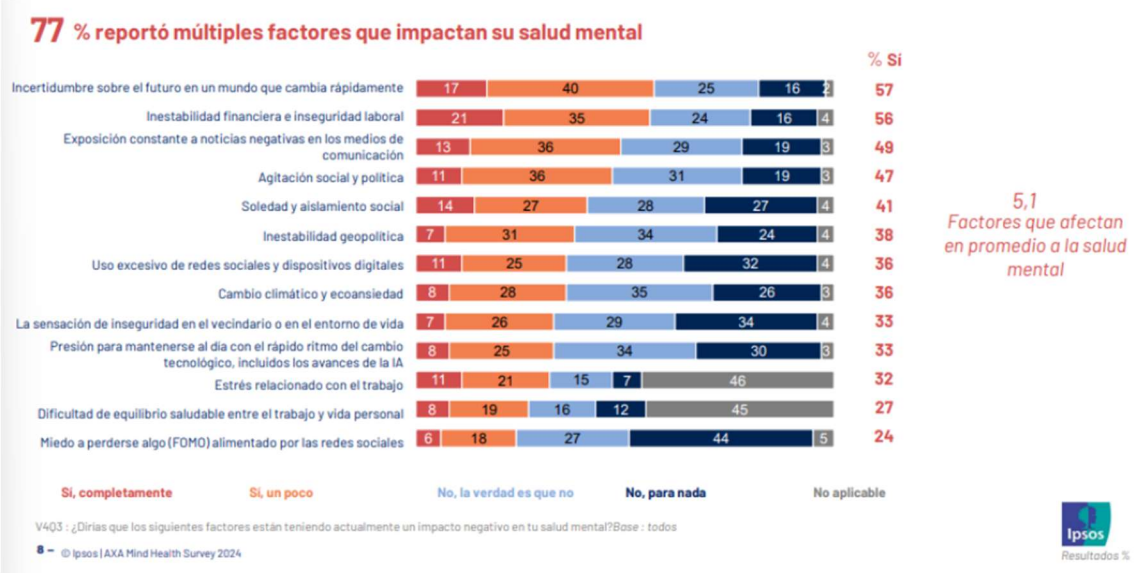
Entre els problemes de salut mental més freqüents podem trobar la depressió, l'ansietat, la bipolaritat, l'esquizofrènia, trastorns de conducta alimentària o trastorns de personalitat. Quan el nostre equilibri està alterat, de manera significativa i durant un cert temps, farà que puguem parlar que tinguem un trastorn mental. Això, ens afecta als nostres pensaments, emocions, les nostres conductes, i la nostra vida tant familiar, com social, acadèmica o laboral, es pot veure greument afectada.

S'estableixen diagnòstics amb unes eines que estableixen uns criteris bastant consensuats basats en la durada, la naturalesa, i l'impacte dels símptomes. Els

professionals de la salut mental el que fan és utilitzar unes classificacions internacionals com el *Manual Diagnòstic i Estadístic dels Transtorns Mentals (DSM),* que el va elaborar *l'American Psychiartic Association.* O un altre és la *Classificació Internacional de Malalties (CIM)*, que va desenvolupar aquesta *l'OMS*.

Cal que sapiguem que la salut mental està molt relacionada amb tots els factors socials. Com per exemple, influeixen molt les desigualtats econòmiques, la precarietat laboral, la soledat, la falta de suport social, etc. Tot això i moltíssims més, poden afavorir l'aparició d'aquests trastorns, i ja estaríem parlant que la salut mental no és només una qüestió individual que implica només a aquella persona, sinó que podem dir que és una qüestió col·lectiva.

Els factors que més negativament afecten en ella segons "*L'estudi de la salut mental d'Axa" (març 2025)* són els següents:



Il·lustració 7: Factor que més negativament afecten a la salut mental

Font: Estudi Salut Mental d'Axa (2025)

Darrere de la salut mental, hi ha una gran recerca psicològica que demostra la importància del vincle social en el desenvolupament emocional. Hi ha una teoria molt interessant que parla d'això. És la *teoria de l'aferrament de John Bowlby,* diu que la qualitat de les primeres relacions influeix molt en l'equilibri emocional futur. És a dir, que la manca de vincles segurs, pot fer augmentar la vulnerabilitat davant d'aquest patiment psicològic.

En conclusió, la salut mental podem dir que és un procés dinàmic, que dependrà de factors socials, psicològics i biològics. Per això, cal treballar la salut mental, des d'una perspectiva global i amb la implicació de tota la comunitat.

4.3.2. IMPORTÀNCIA SOCIAL

Segons dades de l'*OMS*, ens diuen que 1 de cada 4 persones en algun moment al llarg de la seva vida tindrà algun problema de salut mental, fet que ens fa veurà l'evidència que la salut mental té una dimensió social fonamental. No només afectarà la qualitat de vida de les persones que pateixen aquest problema, sinó que afectarà a tot el seu entorn comunitari, laboral i familiar.

Abans, es veien els trastorns mentals com a mites, prejudicis i amb pors. Les persones que els hi passava això eren marginades, ja que eren aïllades en unes institucions psiquiàtriques, els hi veien poques possibilitats de rehabilitació i les podien arribar a separar de la comunitat. Ara, s'ha canviat cap a un model comunitari, que s'aposta per una integració social, el manteniment dels vincles familiars i socials i la recuperació de l'autonomia, cosa que millora, la qualitat de vida de les persones.

Actualment, la recuperació no implica la desaparició de tots els símptomes que implica tenir un problema de salut mental, sinó la possibilitat de viure amb certa dignitat, autonomia i participació social. Podent així, desenvolupar el seu projecte de vida, tot i les seves dificultats.

Així doncs, podem dir que el suport social és un factor protector important. Podem posar d'exemple, diversos estudis que han demostrat que les persones amb xarxes socials sòlides tenen menys risc de depressió, millor capacitat d'afrontar les coses i més resiliència, tenint més benestar psicològic i un menor risc de malalties mentals. Com és l'estudi *Social Epidemiology (Oxford University Press) de L. Berkman, I. Kawachi i M. Glymour.*

Contràriament, per exemple, les persones que se senten soles, són més propenses a un menor benestar psicològic. La COVID-19 va fer sentir a moltes persones un gran aïllament social, incertesa econòmica, pors, etc. Fet, que va provocar molta ansietat, depressió i malestar emocional, trastorns que a molta gent avui en dia encara els hi duren. Va ser un escenari on es va posar en evidència la necessitat de fer front a recursos comunitaris i els serveis de suport psicosocials.



Il·lustració 8: Indicadors de la salut mental abans i durant la pandemia

Font: Institut Nacional de l'Estadística (2021)

La salut mental té un impacte rellevant en l'àmbit econòmic i laboral, ja que pot provocar baixes, menys rendiments i dificultats per millorar professionalment. Per això, i moltes coses més, és important tenir una bona prevenció i una ràpida detecció. Pel fet que, la salut mental només és una responsabilitat del sistema sanitari, sinó que és necessari un compromís de tota la societat, mitjançant una lluita contra l'estigma, una bona educació emocional i polítiques inclusives.

4.3.3. PAPER DE LES ENTITATS SOCIALS EN LA SALUT MENTAL

Sovint, les entitats socials, associacions de familiars i persones amb experiència pròpia són el 1r espai d'acollida de les persones amb trastorns després que hagin acabat el seu diagnòstic. És un pont entre la persona i els serveis especialitzats, i tenen un paper clau.

Alguns dels serveis que ofereixen les entitats socials són:

Acompanyament	Moltes d'elles tenen serveis d'intervenció familiar, suport en habitatges, un assessor jurídic, programes d'inserció laboral i clubs socials. L'acompanyament sol ser coordinat amb la xarxa pública de salut mental.
Acollida i orientació	Ofereixen un espai segur per la persona i per la seva família. Poden ser escoltades, informades i orientades sobre els recursos que tenen disponibles.
Formació i captació	Ofereixen cursos i tallers per millorar les seves competències emocionals, conèixer bé el trastorn i saber gestionar l'estrès. També, fan accions de sensibilització a la societat.
Grups d'ajuda mútua	Són espai autoorganitzats per persones que comparteixen experiències similars en 1a persona. Es fonamenta un gran suport horitzontal, apoderament i igualtat.
Voluntariat i activisme	Forma de contribuir per transformar la societat, cosa que permet donar sentit a l'experiència viscuda. Són persones de gran ajuda per les entitats socials.
Defensa de drets i incidències polítiques	Reivindiquen possibles millores polítiques públiques, denuncien la vulneració de drets i volen promoure canvis legislatius.

Taula 1: Serveis de les entitats socials

Font: Elaboració pròpia

Els darrers anys, les entitats han reforçat i millorat el model comunitari en la salut mental. Han promogut la prevenció i la inclusió com per exemple, amb iniciatives com la *Recovery College*, que integren diferents serveis i valoren l'experiència pròpia. Tot i això, la seva continuïtat a totes les coses que volen fer per millorar estan en risc, a causa de problemes de finançament, que són complicats de gestionar. Les entitats intenten fer el possible per progressar, i ens són essencials per garantir un bon suport, inclusió i defensa dels nostres drets.

5. MARC PRÀCTIC I PROPOSTA DE MILLORA

5.1. PRESENTACIÓ DE L'ENTITAT: LA MURALLA DE TARRAGONA

5.1.1. INFORMACIÓ GENERAL

QUÈ ÉS LA MURALLA I A QUÈ ES DEDICA



Il·lustració 9: Logotip de la Muralla

Font: La Muralla

L'Associació Ment i Salut la Muralla situada a la ciutat de Tarragona, és una entitat privada sense ànim de lucre que es dedica principalment a l'atenció, acompanyament i inclusió social de persones amb problemes de salut mental, i a les seves respectives famílies. Des de la ciutat on està situada, a Tarragona, però també a tot el seu entorn.

La Muralla funciona com una associació formalment construïda, amb el seu NIF propi i obligacions fiscals, però sense una finalitat lucrativa. Actualment, compta amb més de 300 persones que són sòcies i aproximadament uns 130 usuaris que es beneficien d'aquest Club Social. Disposa de 7 treballadors en nòmina que formen un gran equip professional, però a part d'aquest equip que és contractat, disposen d'un important nombre de voluntaris que els donen molt suport.

La seva missió és que es promogui la inserció sociocomunitària, la recuperació i l'autonomia de les persones amb problemes de salut mental. Per altra banda, la seva visió és apostar per una societat que sigui inclusiva i lliure d'estigma, on les persones afectades siguin protagonistes actives.

Els seus valors fonamentals són el respecte, la participació, el suport mutu, el compromís social, la transparència.

POBLACIÓ A LA QUAL S'ADREÇA I ÀMBIT TERRITORIAL

La Muralla s'adreça principalment a persones que tenen problemes de salut mental, tant a persones adultes com a joves entre 16 i 30 anys, totes amb diferents diagnòstics. Per poder accedir al Club Social cal una derivació d'un professional. En canvi, els altres serveis que ofereixen no fa falta aquesta derivació ja que ofereixen suport a les famílies i a perfils socioeconòmics molt diferents.

Actua principalment a la ciutat de Tarragona i a la seva província, però també atén persones d'altres municipis. Fa col·laboracions amb altres entitats del territori i fa molt poc han ampliat amb un nou espai a Salou. És, actualment, una entitat referent en la salut mental al territori.

TRAJECTÒRIA I ANYS DE FUNCIONAMENT

Es va fundar el 1998 per persones que tenien problemes de salut mental, els seus familiars i professionals. Va anar creixent com una petita i participativa associació, fins al 2008 que es va obrir i posar en marxa el Club Social. Allà es va marcar un punt d'inflexió, ja que actualment és una entitat consolidada amb quasi tres dècades de trajectòria i un gran arrengament comunitari.

5.1.2. SERVEIS I FUNCIONAMENT

SERVEIS

La Muralla, una entitat que lluita contra l'estigma i la millora de qualitat de vida de les persones que tenen problemes de salut mental, i també per les seves famílies, ofereix diferents serveis, els serveis principals són els següents:

Servei	Descripció
Club Social d'Adults	Estructura de suport que ofereix activitats socials i d'oci per intentar tenir una millor qualitat de vida. Escollides en assemblea amb l'objectiu de crear vincles, superar els obstacles que tenen dificultat en activitats del seu entorn comunitari, reduir la soledat i prevenir l'exclusió.
Club Socials de Joves	Similar al d'adults, però enfocat en persones de 16 a 30 anys, adaptat a la població jove i oberts a les tardes i caps de setmana.
Escola de Famílies	Per tots els familiars que conviuen amb persones amb problemes de salut mental. Inclou una sèrie de Grups d'Ajuda Mútua (GAM), grups socioeducatius, terapèutics i xerrades informatives.

Programa de voluntariat	Hi ha una sèrie de voluntaris que són primeres persones o externs que voluntàriament fan visites hospitalàries, suport entre famílies i accions de sensibilització.
Programa "Ocell de Foc"	Programa que fa que els joves amb malestar emocional tinguin acompanyament individualitzar per fomentar l'autonomia, el retorn als estudis i la inserció laboral.
Punts d'Informació "Activa't"	És una orientació oberta a la ciutadania sobre els recursos socials i la salut mental.
Pis tutelat i suports a domicili	Ofereix l'atenció necessària a les persones que són usuàries, però des del seu entorn habitual, donant suport a la seva vida diària i intervencions a aquestes persones que viuen de manera independent, per intentar afavorir la seva autonomia.
Hort i granja-escola	Espai a Vila-Seca, dedicat a l'hort terapèutic, on la natura ajudarà a millorar el seu benestar i les relacions que tinguin amb l'entorn. A vegades, reben visites com de centres educatius.
Parelles Artístiques	Projecte on es troben una persona vinculada a la salut mental amb una artista professional, creant una obra junts construeixen una parella artística. Faciliten l'expressió, el creixement personal i el benestar.
Experiència pròpia	Grup i espai que promou la participació de les persones usuàries en primera persona a dins l'associació, a través d'activitats, voluntaris i formacions.
Treball en xarxa	La Muralla treballa en xarxa per poder oferir un suport integral a les persones usuàries i a les seves famílies. Treballen per exemple, amb: la Federació Salut Mental Catalunya, Activa't, Federació Catalana del Voluntariat Social, Grup Pere Mata, Coordinadora de Salut Mental, Taula de Salut Mental, Consell dels Discapacitats de l'Ajuntament de Tarragona, etc.

Taula 2: Serveis de la Muralla

Font: Elaboració pròpia

FUNCIONAMENT I ORGANITZACIÓ DEL SERVEI

El funcionament del Club Social és de dilluns a divendres de 9 a 13h i de 15h a 18h. Les activitats que fan les programen trimestralment, i es van decidint en assemblees setmanals.

A part d'això, cada usuari té un PII (Pla d'Intervenció Individualitzat), que es va revisant cada setmana. Tot gràcies a l'equip de la Muralla, que també es coordina amb serveis sanitaris i els hi dona un gran acompanyament social intensiu.

Per poder accedir als diferents serveis, és una mica diferents en cada un. Per exemple, el Club Social tant d'adults com de joves, només si pot accedir a través d'un diagnòstic mèdic, derivació d'un professional i estabilitat clínica. En canvi, altres serveis com és Escola de Famílies o el programa Activa't és d'accés lliure, o sigui, que està obert a tots els públics. I Ocell de Foc que és per a joves que tenen malestar emocional, si pot accedir tant amb diagnòstic com sense.

Sobre això, el Club Social és subvencionat, però alguns usuaris aporten una quota "simbòlica".

L'equip de la Muralla està format per 7 professionals entre coordinadors i tècnics especialitzats, fan diferents tasques diverses en funció dels projectes que té l'entitat. Les funcions que fan són coordinar, atendre directament els usuaris, gestionar subvencions, justificacions econòmiques, seguiments individualitzats i dinamitzar les activitats.

La seva Junta Directiva està formada majoritàriament per primeres persones, juntament amb els seus familiars i persones voluntàries externes. En aquestes juntes es prenen decisions estratègiques i se supervisa el funcionament general de l'entitat. Ja que els usuaris parteixen d'un model participatiu, el qual poden decidir les activitats i el funcionament diari d'aquesta a través d'Assemblees. Això fa, que tinguin més autonomia i responsabilitats, i es sentin més integrats en tot allò que fan.

5.1.3. COMUNICACIÓ I VISIBILITAT

DIFUSIÓ I CANALS DE COMUNICACIÓ DE LA MURALLA

Pel que fa a la difusió de serveis d'aquesta Associació, podem dir que es realitza a través de diferents canals, que tant poden ser informals com institucionals. La principal via d'accés la qual venen els usuaris que són primeres persones, és a través de derivació per part d'algun professional de la xarxa de salut mental. Són ells qui recomanen la

participació en els serveis que ofereix l'entitat i que consideren que el benestar i la recuperació d'aquella persona pot millorar exitosament.

Per altra banda, les que no venen per derivació mèdica, són persones que arriben a la Muralla a través del boca-orella, és a dir, per alguna recomanació d'algun altre usuari, familiar, etc. Alguns utilitzen les xarxes socials per saber de l'associació o mitjançant informació trobada a internet. A part, alguns sanitaris del territori, residències, hospitals de dia o algun altre lloc de recursos socials, també recomanen l'entitat.

Un gran canal de comunicació i difusió són els centres educatius, les universitats, i altres espais comunitaris de la província de Tarragona on els usuaris de la Muralla van a fer xerrades i activitats per reduir l'estigma i per visibilitzar la salut mental. Es desenvolupen aquestes accions a través del grup "experiència pròpia", per poder sensibilitzar-los.

RELACIÓ AMB LA COMUNITAT I EL TERRITORI

La Muralla manté una gran i estreta relació amb el seu territori i amb les diferents institucions i agents socials que són de la província de Tarragona. Gràcies al fet que l'entitat treballa amb coordinació amb altres serveis de la salut mental o recursos socials, sovint, deriven a algunes persones usuàries i també col·laboren en els seus processos d'acompanyament.

Com volen que es visibilitzi la salut mental i una implicació més elevada de la salut mental en ella, el que fa la Muralla és impulsar activitats de participació comunitària com són les xerrades comentades anteriorment o esdeveniments solidaris i activitats obertes per a tots els públics.

Finalment, podem dir que el fet que des de dins l'entitat es promogui la participació activa tant de les persones usuàries com de les seves famílies, fa que es creï un gran vincle social i afavoreix una a una xarxa de suport dins de la comunitat. Fa que, d'aquesta manera la Muralla sigui un gran espai de participació, integració social i sobretot acompanyament, del territori.

5.2. GESTIÓ ECONÒMICA DE L'ENTITAT

5.2.1. PLANIFICACIÓ I ELABORACIÓ DEL PRESSUPOST

La Muralla elabora el seu pressupost econòmic a través dels seus ingressos on el seu principal finançament el reben de les quotes dels socis o de les subvencions públiques.

La gran part de subvencions indiquen exactament en què i com s'ha de gastar els diners, és a dir; un percentatge ha d'anar destinat a les nòmines dels treballadors, l'altre al lloguer del local, a les activitats, etc.

Això, també passa amb les administracions públiques, que han d'establir unes condicions específiques; com les activitats que han de realitzar, el nombre d'usuaris que han d'atendre o les hores que hi han de dedicar els treballadors.

Aquests fets fan que la majoria dels serveis ja tenen assignada una part del pressupost i l'entitat es quedi amb poc marge de flexibilitat per organitzar el pressupost que tenen.

Per aquest motiu, tot i que l'entitat tingui una planificació econòmica i elabori un pla de tresoreria, normalment no poden fer previsions exactes, ja que les subvencions fins que no es resolen les convocatòries, no saben amb seguretat si l'obtindran.

5.2.2. CONTROL I SEGUIMENT DE LES DESPESES

El control de les despeses el realitzen a través d'una gestoria externa que els hi porta la comptabilitat. L'entitat internament fa els seus comptes, on tenen la seva caixa per gestionar les despeses diàries; i després a final de mes ho envien a la gestoria perquè les acabi de comptabilitzar de manera correcta.

A l'estar declarada entitat d'utilitat pública, han de passar una auditoria anual per garantir transparència i mostrar que gestionen de manera correcta els diners de les subvencions.

A final d'any solen acabar amb els comptes amb resultats positius.

5.2.3. DESTÍ DELS RECURSOS ECONÒMICS

L'entitat gasta aproximadament uns 15.000 euros de cost mensual total. Els recursos econòmics es destinen a cobrir les despeses, que principalment són:

- Les nòmines dels treballadors (actualment són 7)

- El lloguer del local.(1000€)
- Les activitats i tallers que realitzen.
- Les despeses de manteniment (llum, neteja, materials…)
- La devolució del préstec bancari

5.2.4. GESTIÓ DE TRESORERIA

El principal problema és el retard que tenen del pagament de les subvencions públiques. Tot i que els projectes comencen a principi de l'any, no els hi paguen fins al cap de molts mesos.

Aleshores, és quan l'entitat ha d'avançar els diners necessaris per pagar tot el comentat anteriorment, on són uns diners que generalment no té.

Per aquest motiu, per poder fer front a aquestes situacions han hagut de demanar:

- Un préstec bancari d'uns 40.000 euros, que tornen al mes uns 400€.
- Una pòlissa de crèdit d'uns 50.000€.

5.2.5. SOSTENIBILITAT ECONÒMICA I PRESA DE DECISIONS

Tot i les dificultats econòmiques que tenen, l'entitat acaba a final d'any amb un petit superàvit gràcies a una bona gestió de recursos. Però a final, la dependència amb les subvencions i els retards en els pagaments fan que la situació econòmica sigui a vegades inestable.

Per la presa de decisions estan molt condicionats per les subvencions que hi ha disponibles, ja que si en alguns casos s'acaba rebent la subvenció, han de reduir serveis o prescindir d'algun treballador.

Per això, l'entitat sempre intenta buscar altres vies de finançament per poder garantir la seva sostenibilitat a llarg termini.

5.3. FINANÇAMENT DE L'ENTITAT

5.3.1. FONTS DE FINANÇAMENT PÚBLIC

L'entitat es finança principalment amb fonts públiques, principalment de la Generalitat de Catalunya. On aproximadament entre el 85% i el 90% dels ingressos provenen de subvencions públiques.

Les diferents institucions que financen l'entitat que els permeten finançar diferents projectes i serveis són:

- La Generalitat de Catalunya (pel servei del Club Social)
- El Departament de Salut (pel projecte de les Famílies)
- El Departament de Drets Socials (la subvenció concentrada de la Generalitat que es renova cada 10 anys)
- El Departament d'Empresa i Treball (programa de "Ocell de Foc")
- El Departament de Joventut (part de Club Joves)
- Ajuntament de Tarragona (part de Club de Joves)
- Ajuntament de Salou (nou local gratuït)
- Ajuntament de Vila-seca (per l'hort)
- Diputació (diferents projectes, actualment estan a l'espera d'un)

5.3.2. FONTS DE FINANÇAMENT PRIVAT

Les fonts de finançament privat són els que tenen més reduïts. On l'entitat ha rebut de:

Fundació "La Caixa"

La Caixa cada any té una convocatòria oficial, d'uns 15.000€, on les entitats a través d'internet poden presentar els seus projectes.

Pel comentat per la Muralla, és molt difícil aconseguir-la, ja que només la donen a projectes nous i innovadors. L'entitat va guanyar-la per primer i únic cop fa dos anys, gràcies a la creació del Club de Joves.

Així i tot, cada any, com que no poden rebre la convocatòria oficial, acaben rebent de l'oficina 10.000€.

Donació d'empreses

Han aconseguit finançament d'alguna empresa com Repsol, que acostuma a donar uns 1.000 sense canvi de res, i de l'empresa química Dau. Fet que alguns usuaris hi són treballadors, i per això els fan donacions puntuals.

Crowdfunding

El 2019, van necessitar una gran instal·lació de calefacció d'uns 10.000-15.000. Van optar per publicar un crowdfunding perquè la gent els hi donés diners, i finalment van aconseguir uns 1.000€.

Subvenció herències

Comentat anteriorment de la necessitat de la instal·lació de calefacció, van aconseguir una subvenció de la Generalitat d'herències d'uns 8.000€, d'una persona que ho va deixar per finançar aquestes necessitats.

Donació d'una altra entitat

Cada any un club anomenat els Rotaris, els hi fan un donatiu privat d'uns 1.000€

Quan va passar el fet de la instal·lació de calefacció, després de totes les vies de finançament comentades, la Muralla no tenia prou diners. Els Rotaris, els van ajudar, i els hi van fer un préstec dels diners restants necessaris, que van anar tornant sense cap interès.

5.3.3. INGRESSOS PROPIS

L'altra font que tenen d'ingressos són les quotes de socis. Tenen aproximadament 300 socis i la quota anual és de 45 euros.

Qualsevol persona pot ser sòcia, i et permet formar part de l'entitat i participar en les assemblees.

Un problema que tenen amb això és que no tots els socis acaben pagant cada any, i per tant els ingressos cada cop són més limitats.

Activitats de recaptació de fons

L'entitat organitza diferents activitats solidàries per recaptar diners.

Tot i que les quantitats no són molt elevades, els beneficis ajuden a cobrir les despeses d'interessos bancaris o altres costos que no entren dins de les subvencions.

Les que han realitzat són:

- Sopars solidaris (benefici de 3.000)
- Classes de zumba solidària (benefici de 300€)
- Venda en fires o a Sant Jordi

5.3.4. DEPENDÈNCIA DE SUBVENCIONS I LIMITACIONS ACTUALS

La principal limitació de l'entitat és la seva gran dependència de les subvencions, que els acabava provocant diversos problemes:

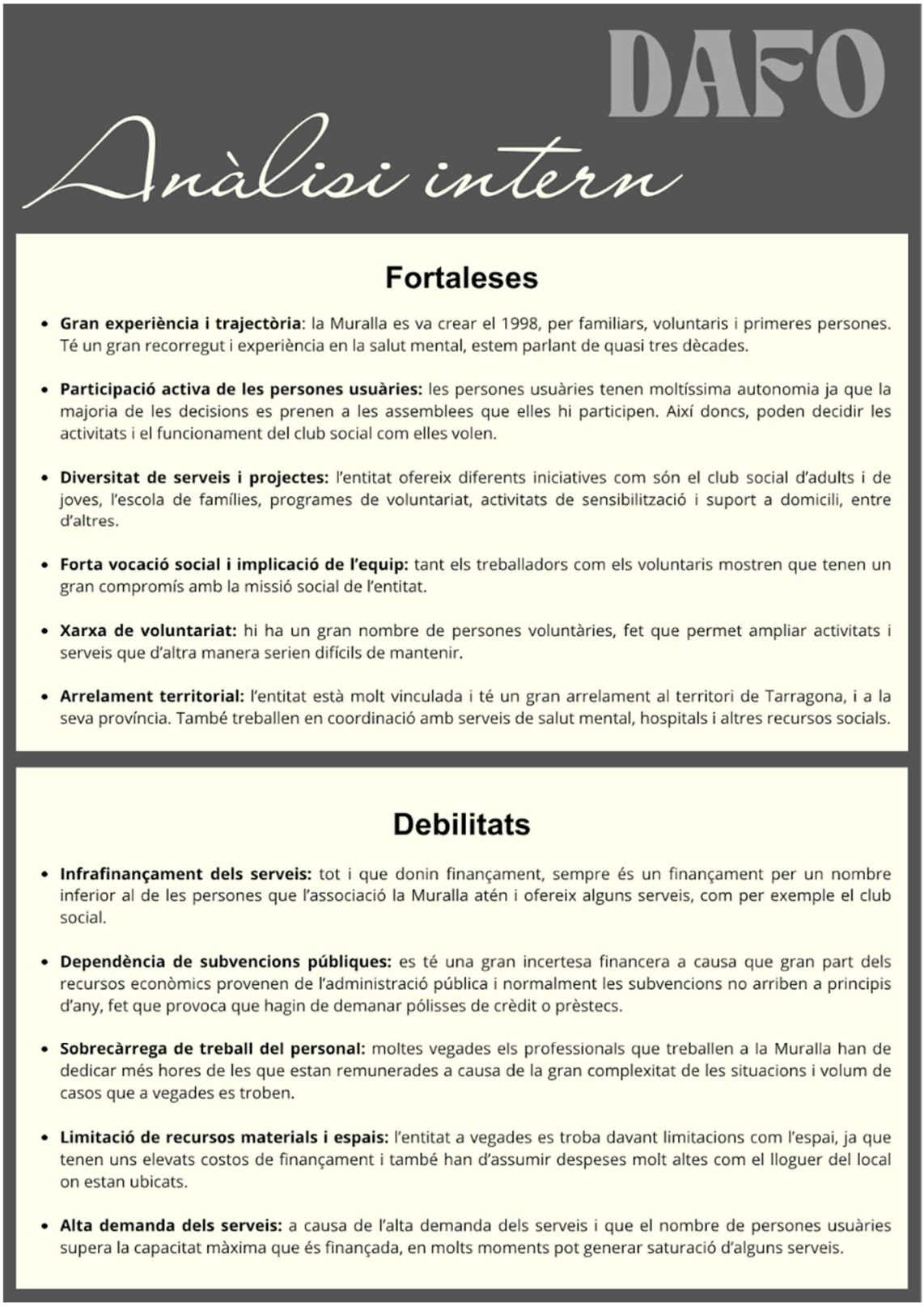
- Retard en el cobrament dels diners.
- Incertesa sobre la continuïtat d'alguns projectes que no se sap si han estat acceptats.
- Dificultats per planificar llarg termini.

5.4. ANÀLISI DE L'ENTORN I DIAGNOSI (DAFO)

Per analitzar la situació de la Muralla, s'ha elaborat una anàlisi DAFO. Això ens permet identificar, ordenar i ajudar a orientar la presa de decisions de l'entitat. També separa els factors interns i externs que influeixen en el funcionament i ens permetrà detectar possibles millores i creixements, però també amenaces o errors que podem detectar a temps i preparar-nos de cara a un futur.

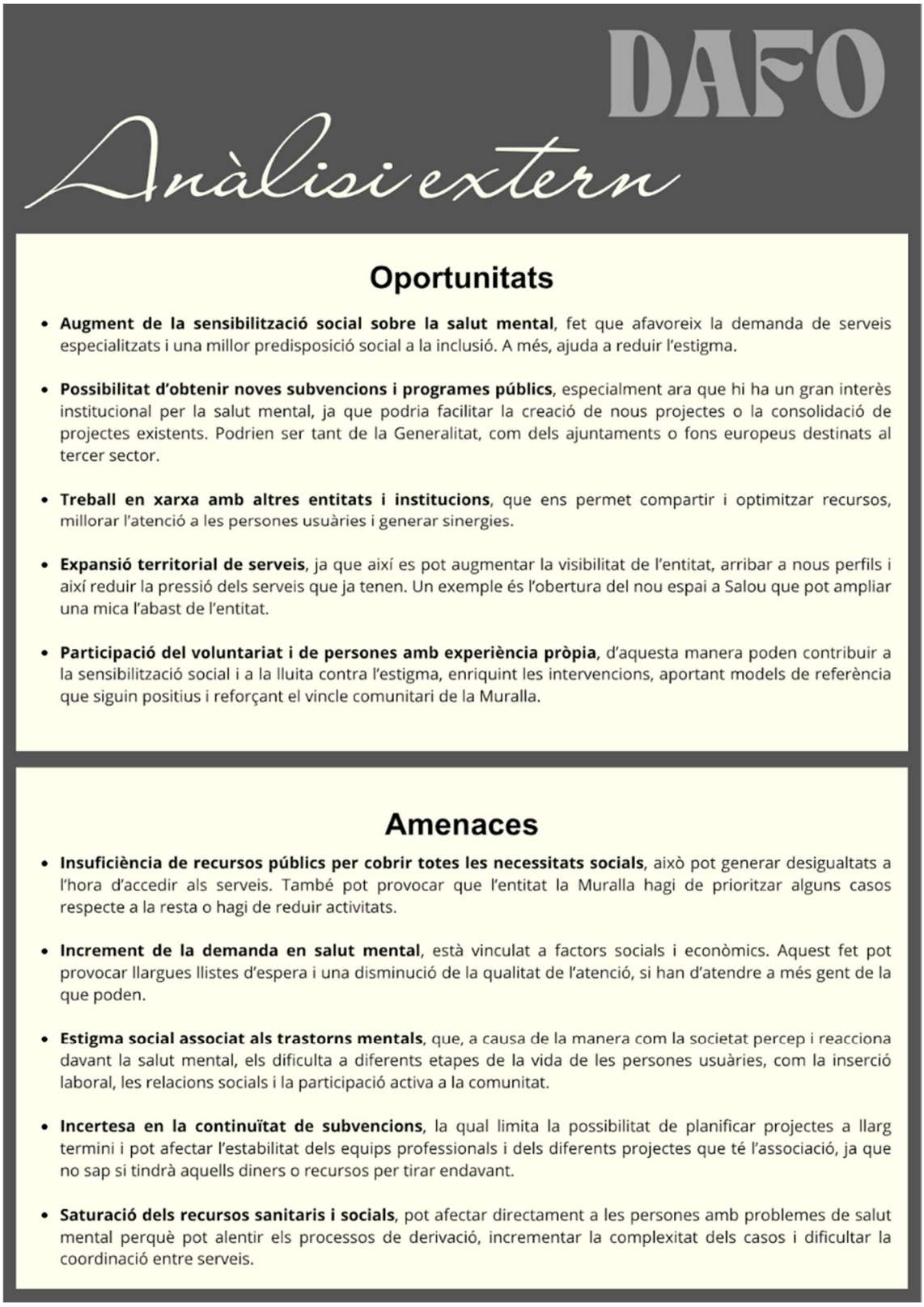
S'han separat, per una banda, els factors interns que són les fortaleses i les debilitats, que faran referència a totes les capacitats i recursos que tenen, i també a les mateixes limitacions de l'associació. Per altra banda, els factors externs que seran les oportunitats i les amenaces, i elles fan referència a l'entorn, tant social, com econòmic i institucional.

Des d'aquesta doble perspectiva, es podrà veure i comprendre de manera molt clara, a través de la DAFO, la situació actual de La Muralla. És especialment important en el cas de pertànyer al tercer sector, ja que moltes associacions a vegades depenen de molts factors externs com són el finançament públic, les necessitats de la població o les polítiques. Així doncs, identificaran molt bé els principals reptes i oportunitats que poden influir en un futur a la Muralla, així com en el seu funcionament i desenvolupament.



Il·lustració 10: Anàlisi intern DAFO

Font: Elaboració propia



Il·lustració 11: Anàlisi extern DAFO

Font: Elaboració pròpia

5.5. PROPOSTES DE MILLORA

A continuació, s'adjunten les diferents propostes que es van presentar a La Muralla.

1. **IMPLEMENTACIÓ D'UN MODEL MIXT DE FINANÇAMENT I POTENCIACIÓ D'ACTIVITATS RECURRENTS**	
PROPOSTA	Es proposa un projecte de finançament per arreglar erros observats: 1. Diferenciar el pagament dels socis. Aplicar un preu per als diferents serveis: Socis, gratuït o cost reduït i els no socis, pagament complet. 2. Arreglar el pagament de quotes dels socis: Reduir els impagaments dels socis per garantir uns ingressos recurrents: • Fer el pagament de quotes a partir de domiciliació bancària. • Tenir diferents opcions de pagament: anual (45€) o mensual (5€) 3. Potenciar les activitats recurrents: Dur a terme les activitats que funcionen en un programa més regular per a una font d'ingressos estable i constant: • Activitats esportives: zumba o altres com ioga o caminades (mínim 2 cops al mes) • Esdeveniments: com sopars solidaris (2-3 a l'any) • Tallers de pagament: de benestar emocional o socials
JUSTIFICACIÓ	S'ha detectat errors en diferents formes de finançament que no funcionen del tot o que els limita a obtenir més rendibilitat i ingressos més recurrents i estables. Així com: socis que mai acaben pagant, serveis que són gratuïts que podrien no ser-ho, i activitats que funcionen que podrien repetir-se més habitualment. Per tant, es creu necessari fer uns canvis en aquestes tres fonts per poder augmentar els seus ingressos propis i millorar la sostenibilitat econòmica.
AVANTATGES	• Millorar l'aprofitament de les activitats que ja funcionen, però beneficiant-nos obtenint un increment d'ingressos propis de manera sostinguda. • Menys dependència de les subvencions públiques • Més estabilitat econòmica, i també una capacitat més elevada de planificació. • Seria un inventiu per augmentar el nombre actual de socis • Impuls d'una cultura econòmica sostenible.
INCONVENIENTS	• Alguns usuaris inicialment podrien rebutjar el pagament per alguns serveis. • Algunes activitats podries tenir més participació. • Es necessitaria un canvi de mentalitat a dins l'entitat. • Més feina administrativa i d'organització. • Es dependria de la participació en les activitats per generar i garantir ingressos.

Taula 3: Proposta de millora 1

Font: Elaboració pròpia

2. **DESENVOLUPAMENT D'UN MODEL ESTRUCTURAT DE COL·LABORACIÓ AMB EMPRESES**	
PROPOSTA	Es proposa crear un model estructurat de col·laboració amb empreses, on a partir de l'elecció d'alguns dels packs proposats, l'empresa podrà col·laborar amb l'entitat per a uns beneficis pels ambdós. Per l'empresa, el seu benefici és reforçar la seva imatge i augmentar la visibilitat. A part del reconeixement de col·laborar amb una entitat de salut mental. Un exemple de diferents packs seria: • Pack 1: 2 xerrades per als treballadors i presència a la web de l'entitat cada setmana. • Pack 2: 3 xerrades per als treballadors + 1 taller pràctic per tota l'empresa + difusió a les xarxes socials de l'entitat. • Pack 3: 3 xerrades per als treballadors + 4 tallers pràctics de diferents àmbits, participació en diferents esdeveniments propis + difusió a les xarxes socials i web.
JUSTIFICACIÓ	En algunes ocasions, la Muralla ha rebut ingressos d'alguna empresa gràcies a primeres persones que treballaven allí. Però aquest fet no tenia res estructurat ni definit, i en ser coses puntuals, no estava res assegurat a propers cops. Veiem una oportunitat clara en aquest model, fet que actualment cada vegada hi ha més empreses, en àmbits de la salut mental, que aposten per la responsabilitat social i corporativa (RSC). Per aquesta raó, es considera establir aquest model per realitzar col·laboracions amb empreses i obtenir una font estable d'ingressos.
AVANTATGES	• Elevar el finançament privat de l'entitat • Tenir uns ingressos assegurats, diversificant així les fonts de finançament. • Imatge positiva establint relacions amb empreses • L'entitat tindria més visibilitat i també més reputació • Es podria provocar un gran impacte social, posicionant-se com a referent de la salut mental.
INCONVENIENTS	• Bastanta dedicació i temps per aconseguir empreses • Risc de no continuïtat a llarg termini, sinó que només firmin per aquell any. • Algunes empreses potser no tindrien interès a participar. • Alguns dels serveis que ja ofereixen s'haurien d'adaptar potser a un entorn una mica més empresarial.

Taula 4: Proposta de millora 2

Font: Elaboració propia

3. **MILLORA I PROFESSIONALITZACIÓ DEL CROWDFUNDING**	
PROPOSTA	Es proposa millorar i optimitzar les campanyes de crowfunding a través de les següents accions: • Definir de manera clara i concreta els objectius: explicar a on aniran a parar aquells diners realment i establir una quantitat realista. • Millorar la comunicació: a través de testimonis es poden fer vídeos reals on expliquin les seves històries personals per causar impacte emocional al públic objectiu. • Augmentar la difusió: a WhatsApp, xarxes socials tant de l'empresa com d'empreses o entitats col·laboradores, etc. • Petits incentius als donants: possibles agraïments públics i petits detalls simbòlics a canvi que col·laborin en el crowfunding. • Bona planificació de la campanya: no fer-la de manera puntual, sinó fer-la amb una estratègia definida.
JUSTIFICACIÓ	Aquesta associació anteriorment ja ha provat de fer crowdfunding, i l'han intentat fer servir com a font de finançament. Els resultats que van obtenir, però, no van ser molt alts, ja que estaven limitats i la recaptació que van poder fer finalment va ser d'una 1.000 €. Amb això, però, no es vol dir que el mètode de finançament d'un crowfunding no sigui viable, sinó que pot arribar a ser-ho, però s'ha de fer servir una estratègia adequada. A més, es detecta una manca de difusió d'aquest crowfunding, amb uns objectius potser no del tot definits clarament i amb unes males estratègies de comunicació efectives. Es creu que en tractar-se de salut mental, que és un tema que actualment bastanta gent està sensibilitzada i existeix un gran potencial per captar donacions, si es planteja correctament i es fa una bona difusió podria arribar a molta gent, dels quals arribessin a col·laborar i recollir diners. Per aquest motiu, es planteja fer un crowfunding millorat i amb un enfocament que sigui una mica més planificat i professionalitzat.
AVANTATGES	• Més visibilitat de la Muralla • Millora de la seva imatge i del seu impacte social • Possibilitats d'èxit i creixement si es realitza correctament • Implicació de la comunitat en un projecte real, com és fer el crowfunding de l'entitat. • Possibilitat de tenir una font d'ingressos sense cap mena de necessitat de recursos propis inicials de l'entitat.
INCONVENIENTS	• Els resultats són incerts, ja que ningú garanteix assolir l'objectiu de diners que es té proposat. • Gran dependència de la capacitat d'arribar al públic • Es necessita molt temps i esforç per part de vàries persones per fer una bona comunicació i difusió. • Si es repetís molt sovint, possibilitat de saturació.

Taula 5: Proposta de millora 3

Font: Elaboració pròpia

4. **CREACIÓ D'UNA BOTIGA SOLIDÀRIA**	
PROPOSTA	Es proposa crear una botiga solidària a dins l'entitat de la Muralla, però no molt complexa, sinó que tingui un format senzill i també que es pugui adaptar als recursos disponibles que tingui aquesta. La botiga podria incloure productes que elaborin els usuaris com és per exemple manualitats, objectes decoratius o productes creatius. Per altra banda, podrien vendre productes propis de l'entitat com són samarretes solidàries, bosses o altres elements significatius. Tot això es podria vendre durant esdeveniments, sopars, jornades o activitats que faci la Muralla. La botiga, per tant, no ha de ser necessàriament un establiment físic permanent, sinó que podria començar en un espai reduït com és a dins el mateix local de l'entitat o en els diferents esdeveniments que es facin com s'ha mencionat anteriorment.
JUSTIFICACIÓ	La creació d'una botiga solidària representa una gran oportunitat per reforçar el valor social que té l'entitat, tenint així, una font d'ingressos de manera diversificada. Actualment, la Muralla desenvolupa diferents activitats com tallers que participen els usuaris, en alguna d'aquestes activitats si fan productes artesanals, o qualsevol producte decoratiu, etc. Aquests productes mateixos podrien ser utilitzats per vendre a la botiga solidària com a possible font d'ingrés. També sabem que moltes entitats del tercer sector han fet botigues solidàries i han aconseguit diners exitosament amb aquest mecanisme. És clau perquè així també es fomenta l'activa participació de les primeres persones.
AVANTATGES	• Millora la visibilitat de l'entitat i la seva imatge de marca. • Possibilitat de créixer progressivament. • Seria una font d'ingressos addicional. • Faria que els usuaris tinguessin una participació activa i també els hi donaria motivació.
INCONVENIENTS	• Els ingressos que es generarien al principi són limitats • Necessitat d'organització i gestionar correctament els productes. • Es depèn únicament de la demanda que tinguin. • Per poder tirar endavant la botiga caldria invertir uns diners inicialment, ja que s'haurien de comprar material, tenint en compte la producció, etc. • Hi hauria d'haver algun tipus de responsable que gestioni i inverteixi temps en la gestió de la botiga.

Taula 6: Proposta de millora 4

Font: Elaboració pròpia

5.6. VALORACIÓ DE LES PROPOSTES PLANTEJADES

En aquest apartat farem una petita valoració de les diferents propostes que es van plantejar per millorar el finançament de l'entitat. Per fer-ho, vam anar a l'associació a fer una entrevista amb la Paula, la coordinadora de La Muralla. És la persona a qui li vam exposar les diferents propostes.

Un cop exposades, ella ens va donar la seva opinió i ens va dir les necessitats reals que ells tenen. Allà ens en vam adonar amb el què ella ens deia, quines eren viables i quines no. A continuació, i en els següents subapartats, explicarem i justificarem les limitacions de les propostes rebutjades i també el perquè sí de l'elecció de la proposta finalment escollida per la Paula.

5.6.1. ANÀLISI DE LES PROPOSTES REBUTJADES

Pel que fa a la primera proposta, un dels principals problemes que tenen és la dificultat amb el cobrament de les quotes. No tots els usuaris poden assumir el pagament de quota mensual, fet que la seva situació personal i econòmica és molt vulnerable.

Aquesta situació passa igual amb les quotes anuals dels socis, que sigui perquè no volen o no poden pagar, la majoria dels que els hi fan per domiciliació bancària, acaben retornant molts rebuts, generant així un sobrecost econòmic a l'entitat.

D'altra part, cada dia a Tarragona es realitzen molts esdeveniments solidaris que dificulta a l'entitat a obtenir una recaptació destacada, a banda, que es requereixen permisos, espais i molta organització.

L'entitat ja té les activitats que funcionen de manera esporàdica, com per exemple la zumba, però al final depenen completament de voluntariat, i no es pot obligar a ningú a augmentar-ne la freqüència. Els tallers de pagament també s'han intentat, però les institucions no estan disposats a pagar per què ho consideren un favor a l'entitat.

Respecte a la tercera proposta, la Muralla anteriorment va dur a terme un crowdfunding per recaptar fons per la calefacció. Després de molts esforços i temps dedicat, no van aconseguir els resultats econòmics esperats. La directora ens va comentar que la gent només col·labora quan es tracta d'objectius molt concrets i específics, i no acostuma pel finançament general de l'entitat. Una altra cosa que no teníem en compte, és que en algunes pàgines de crowdfunding, l'entitat prèviament hauria d'aportar un percentatge inicial dels diners, fet que suposaria una dificultat econòmica afegida per ells.

Finalment, la proposta 4 també es va destacar de seguida fet que aquesta acció actualment ja s'està duent a terme dins la Muralla. L'entitat ja ven a fires i diferents esdeveniments puntuals, els productes i manualitats que elaboren els usuaris, i les quantitats econòmiques que obtenen de les vendes les presenten com a donatius.

Per aquest motiu, es va considerar que la proposta no aporta cap valor real sinó que replicaria a una funció que estaven realitzant.

En definitiva, inicialment quan vam plantejar les propostes no teníem en compte moltes limitacions i condicions reals de l'entitat, que gràcies a la reunió amb la directora, vam poder conèixer aspectes claus que no eren visibles des de fora i ens va ajudar a reconsiderar les diferents opcions de finançament.

5.6.2. JUSTIFICACIÓ DE L'ELECCIÓ DE LA PROPOSTA

La proposta de col·laboració amb empreses ha sigut l'opció escollida per poder millorar el finançament de la Muralla. Va ser la proposta que més va agradar quan vam fer l'entrevista a la Paula, la coordinadora de l'associació.

De les quatre propostes que li vam exposar, aquesta va ser la que ella, però també nosaltres, vam veure més interessant i viable per tirant endavant. El principal motiu que ella ens va dir, és perquè és una línia de treball que mai han fet ni desenvolupat d'una manera tan estructurada com la que presentem a la proposta. Només de manera molt puntual han fet 1 o 2 col·laboracions amb empreses que tenen contactes com per exemple Repsol, i un cop a l'any els hi havia donat uns 1500 euros aproximadament, però sense cap benefici a canvi per part de l'empresa, ni sense estar res signat ni tampoc estructurat.

Al no haver-ho provat mai, a diferència de les altres propostes rebutjades que sí que havien provat, la Paula va veure poques limitacions i no tenia experiències prèvies negatives les quals podien fer-li pensar que aquesta proposta no anés bé del tot.

Durant l'entrevista, un cop decidida que aquesta proposta era la més viable i la que li veiem més futur en comparació a les altres, vam preguntar-li quines accions l'entitat estaria disposada a oferir a l'empresa, per tal de tirar endavant aquesta proposta i que fos el més realista i coherent possible.

Ens va dir que podien oferir xerrades de sensibilització sobre la salut mental o a petició del que volguessin i necessitessin aquella empresa, tallers i difusió a les xarxes socials o en esdeveniments fent reconeixements de l'empresa col·laboradora. A més, els podien

invitar al seu sopar solidari que fan cada any, fet que els pot atraure bastant a les empreses perquè en aquest sopar, que és bastant reconegut a la província, hi va representació institucional i social bastant important, que els hi donarà peu a tenir un petit espai de networking amb ells.

Una altra de les coses que es va parlar, va ser la part econòmica. Veient les seves anteriors col·laboracions per molt que no estiguessin estructurades, i adaptant-nos els diferents tipus d'empreses i nivells de col·laboració que puguem tenir vam considerar, juntament amb la Paula, que els preus més justos pels packs serien de 1500 € el bàsic, 2000 € l'estàndard, i 2500 € el Premium. A part d'això, es va plantejar la possibilitat d'oferir en aquests mateixos packs, unes condicions més favorables per l'empresa si aquesta, firmava per més d'un any consecutiu. Per exemple, fer-li algun tipus de descompte o donar-li algun benefici addicional d'un pack superior.

Tot i això, i que ens va dir que és la proposta que més viable li semblava, també ens va dir i expressar que tenia una preocupació cap a la possible mala imatge que pugui transmetre l'entitat. És un tema que creiem que no té per què preocupar-se, tal i com li vam dir, ja que creiem que tot sortirà bé si es comunica aquesta proposta de manera adequada, amb una bona comunicació i cuidant molt bé el missatge que volem expressar.

En conjunt, és la proposta escollida per ser la més innovadora per l'entitat, perquè permet establir relacions beneficioses amb empreses del territori i té un potencial real de funcionament.

5.7. PLA D'ACCIÓ DE LA PROPOSTA SELECCIONADA

En aquest apartat, presentarem el pla d'acció que ha de seguir l'Associació Ment i Salut La Muralla per poder posar en marxa de la millor manera la proposta de col·laboració amb empreses perquè puguin tenir el seu propi finançament, i no dependre únicament de subvencions i ajudes.

Explicarem els passos a seguir perquè aquesta estratègia funcioni correctament. Començant per la cerca d'empreses, el contacte, la posada en marxa de les col·laboracions fins a arribar al seguiment que han de seguir perquè les empreses col·laborin amb ells una vegada darrere l'altra.

L'objectiu és que a través d'aquest pla d'acció l'associació tingui una guia molt clara i pràctica del procés que ha de seguir perquè sigui efectiu.

5.7.1. IDENTIFICACIÓ I SEGMENTACIÓ D'EMPRESES

El pla de captació per la col·laboració amb empreses és el pas inicial del pla d'acció. Es tracta d'una estratègia de recerca d'empreses buscant principalment una proximitat del territori, és a dir, prioritzant abans les empreses de la província de Tarragona o, preferiblement de la ciutat de Tarragona, per així facilitar més confiança, implicació i impacte més visible i directe al territori. Per altra banda, és fonamental que aquestes estiguin alineades amb els valors de la Muralla, fet que garanteix una col·laboració més coherent, creïble i amb impacte real.

L'objectiu de la captació no és fer una gran recerca d'empreses, sinó poder identificar quines empreses són la millor opció per col·laborar.

En primer lloc, prioritzarem el contacte amb la xarxa de contactes pròxims a l'entitat, els anomenats "contactes calents". Aquests fan referència a les empreses que tenen una certa proximitat o relació prèvia amb les persones de la Muralla, és a dir, dels seus treballadors, usuaris, familiars... Considerem que és el canal clau que genera més confiança i més accés directe amb l'empresa, sent superior al d'un contacte fred.

Per realitzar el procés, es crearia un Excel per recol·lectar tota la informació corresponent, de manera detallada i concisa.

Després de tota la recerca dels contactes pròxims, es planteja una recerca d'empreses del territori que estiguin orientades a la responsabilitat social corporativa. Actualment, la majoria d'empreses, sigui per convicció pròpia o per la imatge i reconeixement que mostra l'empresa, ja tenen integrades accions socials en la seva estratègia.

Per aquest motiu, ens hem de centrar en aquestes empreses, que en tenir una predisposició prèvia a col·laborar en aquests tipus de causes, seran les més adequades per la nostra recerca.

La identificació de cada una es farà mitjançant un procés ordenat d'anàlisi que es durà a terme els següents passos:

1. Recerca d'empreses del territori
2. Accedir a la seva pàgina web oficial.
3. Investigar-la: analitzar l'activitat, a què es dedica, el sector que ocupa, productes o serveis que ofereix.
4. Buscar si disposa d'algun apartat específic relacionat amb la responsabilitat social corporativa (valors, sostenibilitat, compromís social…)
5. Analitzar si col·labora amb alguna ONG, entitat, associació o empreses.
6. Confirmar sí la informació és correcta, actual i rellevant per la recerca.
7. Seleccionar l'empresa si compleix els criteris establerts

Paral·lelament a aquestes recerques de contactes, recomanem recolzar-se a eines útils que ens permetin conèixer el teixit empresarial de Tarragona. En aquest sentit, la Guia d'Excel·lència Empresarial que impulsa el Diari de Tarragona cada any, és un recurs rellevant que recull les empreses més destacades del territori segons la seva activitat i impacte econòmic.

Aquesta eina ens permet identificar les empreses amb més capacitat econòmica, facilitant la detecció de les que poden ser seu clau per col·laborar amb l'entitat.

Un cop ja tenim identificades les empreses amb més possibilitat d'interès, establirem un sistema de priorització, que ens permetrà classificar-les depenen del seu nivell de prioritat, i definir un ordre de contacte.

No totes les empreses tenen el mateix potencial, per tant, valorarem principalment aspectes com la proximitat amb l'entitat, alineació amb la salut mental, existència de polítiques de responsabilitat social i la seva capacitat econòmica.

Finalment, seguint l'ordre de contacte, identifiquem les persones de contacte dins de cada empresa. És una part important, ja que dirigir-se a la persona adequada incrementa les possibilitats d'èxit i permet adaptar millor el missatge segons els interessos de cada perfil.

- En empreses petites, la direcció general és la que normalment pren les decisions.

- En empreses grans, pots trobar-te departaments específics com recursos humans o comunicació.

5.7.2. ESTRATÈGIA DE PRIMER CONTACTE

L'estratègia de primer contacte amb les empreses creiem que és una part molt important en el procés per poder començar a iniciar les possibles col·laboracions. Per fer-ho, hem pensat a redactar un correu electrònic el qual s'enviarà a les empreses. Aquest, ha de ser breu, clar i concís, dedicat únicament a generar interès en la proposta de col·laboració que els hi estem oferint.

Per començar, prioritzarem enviar els correus als quals anomenem "contactes calents", que són les empreses que tenen una relació prèvia amb l'entitat, o que tenen certa proximitat, així hi ha més possibilitats de resposta. Seguidament, enviarem correu a la resta d'empreses seleccionades en el pas 1 del pla d'acció.

En el primer contacte que hem dit que serà via email, serà un correu de presentació el qual explicarà de manera sintètica qui és la Muralla i quina és la seva tasca. Seguidament, explicarem el model de proposta que tenim que és el "win to win", ja que els estem proposant un benefici mutu. També destacant, la importància de la salut mental i els beneficis que poden obtenir de la nostra col·laboració.

Farem també, una breu menció als serveis que podem oferir, però no entrar molt en detall, només ho farem per generar interès i ens preguntin per aquests.

Per acabar el correu, proposarem una reunió presencial per poder anar a l'empresa a presentar la nostra proposa i el tríptic informatiu que presentarem més avall. Creiem que és la manera més adequada perquè entenguin bé aquesta proposta. Tot i que això comporti temps i esforç, és la manera perquè més cas ens facin fer les empreses.

En cas que no sigui això possible, en un segon correu, si ens responen dient que no és possible una entrevista presencial, proposarem l'alternativa de fer una reunió en línia o enviar la informació per correu electrònic, enviant el tríptic i explicant la proposa més detalladament.

A continuació, adjuntem una proposta de correu per fer el primer contacte amb l'empresa.

Proposta de col·laboració - Salut mental a l'empresa

Benvolguts/des.

Em poso en contacte amb vosaltres des de La Muralla, una entitat social de Tarragona que treballa per la salut mental i la inclusió social.
Ens adrecem a la vostra empresa per presentar-vos una proposta de col·laboració orientada a promoure el benestar emocional dels equips de treball. Actualment, la salut mental és un aspecte clau dins l'àmbit laboral, ja que influeix directament en el clima de treball, la motivació i el rendiment.
La nostra proposta es basa en un model de benefici mutu (win-win): d'una banda, l'empresa contribueix a un projecte social amb impacte real, i de l'altra, pot oferir als seus treballadors accions com xerrades i tallers de sensibilització i benestar emocional, reforçant també la seva responsabilitat social corporativa.
Ens agradaria poder concretar una reunió presencial per explicar-vos amb més detall aquesta proposta i adaptar-la a les necessitats de la vostra empresa.
Restem a la vostra disposició per acordar dia i hora.

Moltes gràcies per la vostra atenció.
Atentament,

PAULA ULLOA
COORDINADORA DE L'ASSOCIACIÓ LA MURALLA

C/ Sant Miquel, 16, 43004 Tarragona
+34 977 22 76 56
info@clubsocialmuralla.com
http://www.clubsociallamuralla.com

Il·lustració 12: Correu electrònic 1

Font: Elaboració pròpia

En cas de no obtenir resposta, proposem el següent:

Seguiment proposta de col·laboració

Benvolguts/des.

Fa uns dies us vam enviar una proposta de col·laboració des de La Muralla i ens agradaria saber si heu tingut ocasió de valorar-la.
Entenem que el vostre temps és limitat, però creiem que pot ser una oportunitat interessant per promoure el benestar emocional dels vostres equips i reforçar la responsabilitat social de l'empresa.
Ens agradaria poder comentar la proposta amb més detall, ja sigui mitjançant una reunió presencial o, si us és més còmode, una trobada en línia.
Quedem a la vostra disposició per qualsevol dubte o per concretar una possible reunió.

Moltes gràcies per la vostra atenció.
Atentament,

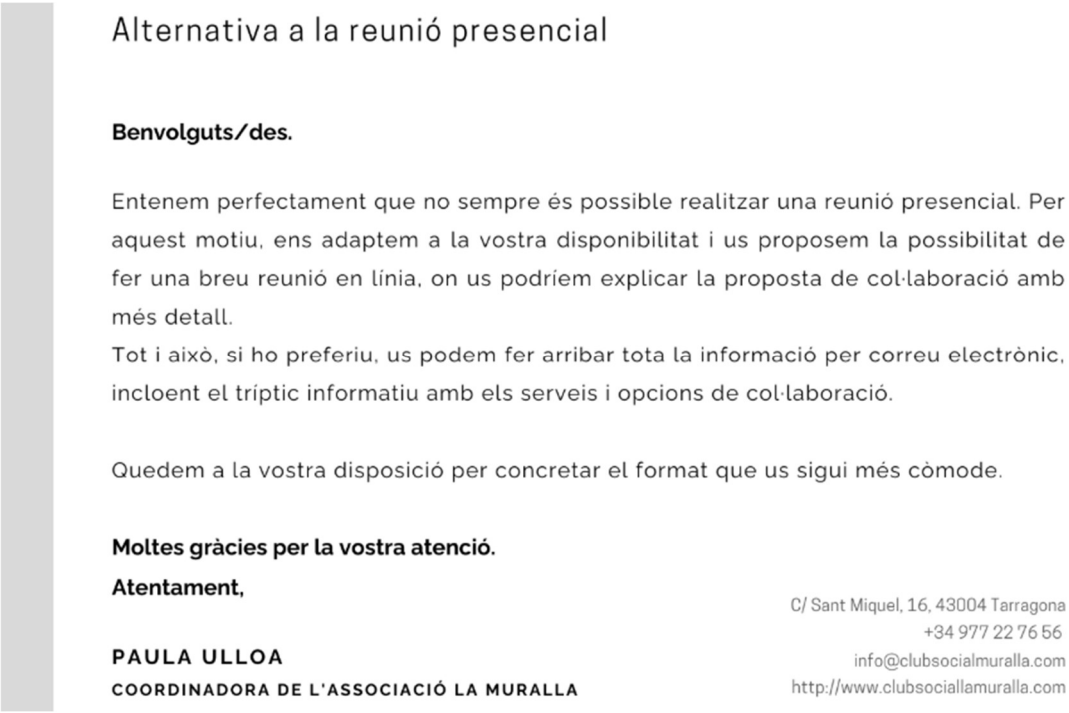
PAULA ULLOA
COORDINADORA DE L'ASSOCIACIÓ LA MURALLA

C/ Sant Miquel, 16, 43004 Tarragona
+34 977 22 76 56
info@clubsocialmuralla.com
http://www.clubsociallamuralla.com

Il·lustració 13: Correu electrònic 2

Font: Elaborció Pròpia

I si no volguessin una reunió presencial, els hi proposem una alternativa de la següent manera:



Alternativa a la reunió presencial

Benvolguts/des.

Entenem perfectament que no sempre és possible realitzar una reunió presencial. Per aquest motiu, ens adaptem a la vostra disponibilitat i us proposem la possibilitat de fer una breu reunió en línia, on us podríem explicar la proposta de col·laboració amb més detall.
Tot i això, si ho preferiu, us podem fer arribar tota la informació per correu electrònic, incloent el tríptic informatiu amb els serveis i opcions de col·laboració.

Quedem a la vostra disposició per concretar el format que us sigui més còmode.

Moltes gràcies per la vostra atenció.
Atentament,

PAULA ULLOA
COORDINADORA DE L'ASSOCIACIÓ LA MURALLA

C/ Sant Miquel, 16, 43004 Tarragona
+34 977 22 76 56
info@clubsocialmuralla.com
http://www.clubsociallamuralla.com

Il·lustració 14: Correu electrònic 3

Font: Elaboració propia

5.7.3. SEGUIMENT I CONTROL DE CONTACTES

Un cop tenim definida l'estratègia per captar les empreses, s'estableix un seguiment i control dels contactes per garantir millor l'eficàcia. Això permet ordenar de manera resumida i ordenada tota la informació per poder fer un seguiment dels contactes potencials.

Registre dels contactes:

El registre de contactes es durà a terme mitjançant un document Excel que permet fer un seguiment ordenat de totes les empreses contactades.

La informació mínima que s'ha de recollir:

- Nom de l'empresa
- Persona de contacte
- Correu electrònic i/o telèfon
- Estat del contacte (pendent, resposta positiva o negativa, sense resposta)
- Data del seguiment
- Observacions

Estratègia de seguiment

Quan ja s'ha enviat el primer correu a les empreses, s'estableix un temps d'espera de 10 a 15 dies. A partir d'aquí, depenen de les respostes, s'aplica una estratègia de seguiment adequada en cada cas.

Si l'empresa respon positivament:

Es contacta de manera immediata per concretar la reunió. Si estan interessats en una trobada presencial, s'agenda aquesta i s'inicia el procés de preparació. Si, en canvi, proposen una reunió en línia, s'envia el 3r correu preparat i també es comença la planificació.

Si l'empresa no respon:

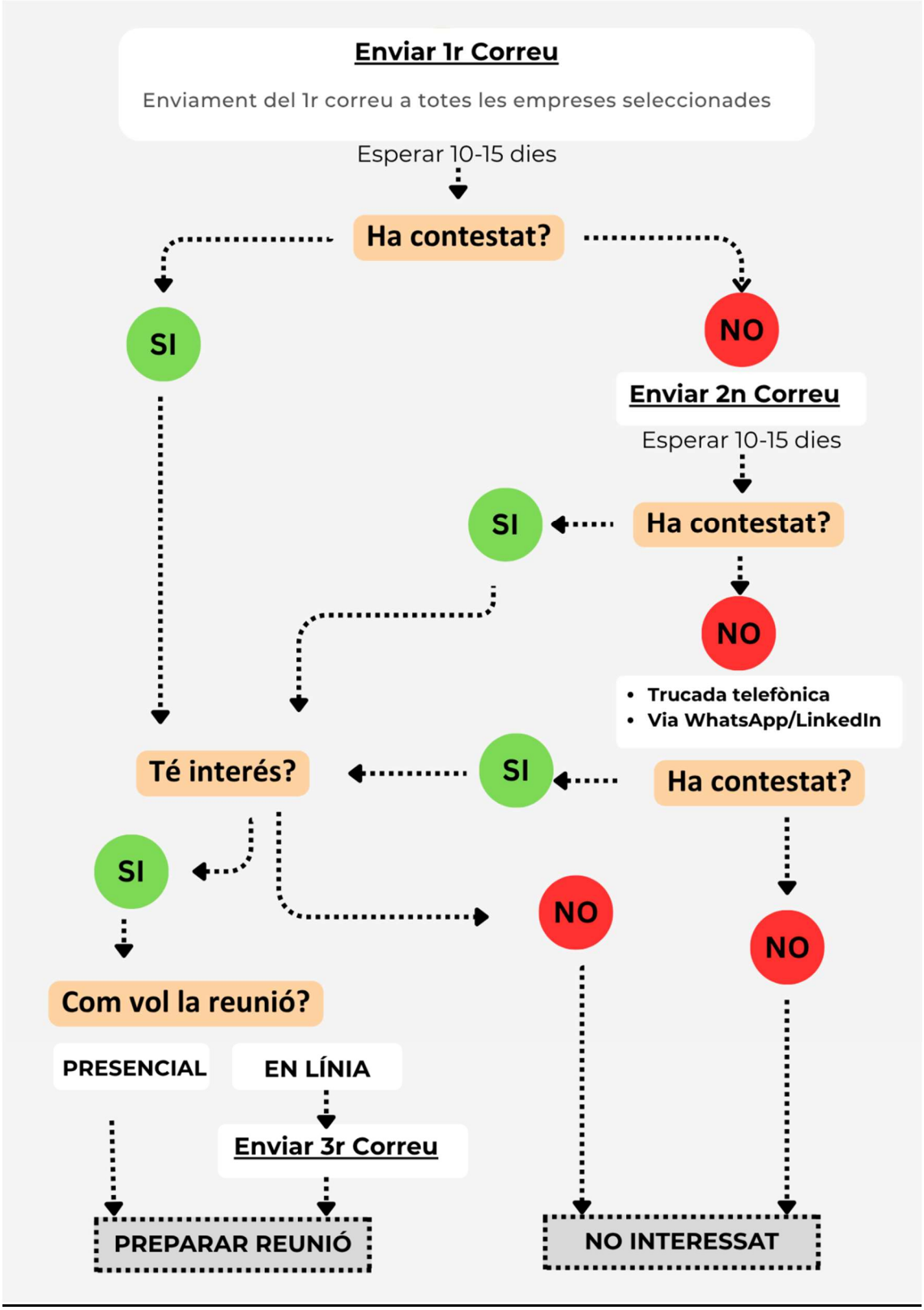
S'envia el 2n correu i s'espera un altre cop uns 10-15 dies. Si en aquest cas tampoc es rep resposta, s'intenta contactar des d'una altra via, com per WhatsApp, LinkedIn… Finalment, si no es pot contactar-hi de cap manera, no s'insisteix més i s'acaba descartant com no interessat.

Si l'empresa respon negativament:

Es registra la seva resposta com a no interessat i es dona per finalitzat el procés amb aquesta empresa.

En conclusió, l'objectiu del seguiment, a part d'obtenir una resposta, és aconseguir una reunió, sigui presencial o en línia, ja que en aquest punt és on es presenta el projecte i els packs de col·laboració. Tanmateix, es comenten els valors de l'entitat i els avantatges que genera per les dues parts aquesta participació conjunta.

A continuació, exposem el model gràfic amb l'estratègia de seguiment resumida que s'aplica després d'enviar el primer correu a les empreses.



Il·lustració 15: Model gràfic d'estratègia de seguiment

Font: Elaboració pròpia

5.7.4. MATERIAL DE SUPORT: TRÍPTIC INFORMATIU

Com a material de suport, hem elaborat un tríptic informatiu amb l'objectiu de presentar de manera atractiva i molt clara, la nostra proposta de col·laboració a les empreses.

Creiem que aquest document s'utilitzarà i serà clau per portar a les empreses i donar-los-hi, quan s'aconsegueixi una entrevista presencial. Anar allà a explicar la proposta amb aquest suport creiem que serà molt més fàcil per entendre-ho tant per l'empresa, com per explicar-ho al responsable de la Muralla que vagi a fer l'entrevista.

Si no s'aconsegueix una entrevista presencial, també es pot presentar aquest tríptic en una entrevista en línia, o per correu si així ho desitgen. Aquest document reforçarà la comunicació i farà que l'empresa pugui comprendre i valorar la proposta de manera ràpida i estructurada.

A part, aquest material de suport també es podrà difondre a través de les xarxes socials de l'entitat, penjar-ho a la seva pàgina web o a altres canals digitals. L'objectiu és que tingui la màxima visibilitat possible aquesta iniciativa i que totes les empreses interessades pugui tenir accés a la informació.

El tríptic que proposem presentar és el següent:



Il·lustració 16: Material de suport pàg. 1

Font: Elaboració pròpia



Il·lustració 17: Material de suport pàg. 2

Font: Elaboració pròpia

5.7.5. CONCRECIÓ I EXECUCIÓ DE LA COL·LABORACIÓ

En aquest apartat descriurem quina és l'execució que ha de seguir la Muralla amb les empreses col·laboradores. Es descriuen els serveis, la possibilitat d'adaptar els packs i les diferents fases del procés.

Definició dels serveis

Les activitats que es desenvolupen en els packs de col·laboració són les següents:

Xerrades de sensibilització:

Les xerrades estan plantejades per conscienciar als treballadors de les empreses la importància de la salut mental i el benestar emocional. Està realitzat per les primeres persones de la Muralla on podran explicaran la seva experiència pròpia en una xerrada de 60-90 minuts. Pel que fa a el pack Bàsic s'ofereix, la xerrada general, especialitzada en l'àmbit global de la salut Mental. En canvi, els packs Estàndard i Premium, tenen la possibilitat d'elegir i adaptar-la segons les necessitats de l'empresa, com poden ser sobre el clima laboral, l'estrès o el malestar emocional.

Tallers pràctics:

El propòsit dels tallers pràctics és millorar el benestar dels treballadors creant un espai de confiança, on amb l'ajuda dels membres de l'entitat, s'organitzaran diferents dinàmiques per aconseguir formar un ambient proper on tothom se senti segur i participatiu. Les activitats poden ser tant de cohesió de grup, com de comunicació emocional o gestió de l'estrès i tindran un temps estimat de 90-120 minuts cada un. El nombre és diferent en cada pack, igual que la complexitat i la profunditat del taller, que augmenta en els packs més superiors.

Difusió i reconeixement

Les accions de visibilitat i reconeixement consisteixen en difusió a les xarxes socials compartint les experiències de les activitats dutes a terme, fent mencions a les empreses col·laboradores i reconeixent que les coses són possibles gràcies a ells.

Anàlisi i assessorament en benestar emocional

El servei d'anàlisi i d'assessorament forma part exclusivament del pack Premium. Consisteix a analitzar l'empresa i detectar les possibles necessitats o situacions de risc que tinguin en l'entorn laboral. Amb relació a l'assessorament, és dura a terme a partir dels membres de la Muralla, que acompanyaran als directius, ajudant-los a integrar la salut mental proposant diverses accions per millorar el clima laboral de l'empresa.

Participació en el sopar solidari

El sopar solidari es realitza un cop a l'any i hi assisteix un gran nombre d'assistents, incloent-hi polítics de Tarragona. És un espai de trobada i networking important. Tots els packs inclouen invitacions, tot i que depenen de quin, es té una participació més destacada tant amb nombre d'invitacions com amb el grau de reconeixement.

A més amb el pack Premium es disposa d'una presència destacada on el major representant directiu de l'empresa, obté un reconeixement especial amb la possibilitat de discurs. Així també, una important presència a la publicitat prèvia i a la crònica posterior.

Adaptació dels packs a les necessitats de l'empresa

Els packs de col·laboració parteixen d'una estructura general per encaixar amb totes les tipologies d'empreses. Tot i això, aquests es poden adaptar als interessos i necessitats de cada organització.

En la primera reunió de presentació es detecten les necessitats concretes que té l'empresa, com els valors i implicació que vol establir amb la Muralla. A partir d'aquesta i mitjançant un acord entre ambdues parts, es pot ajustar el contingut del pack, el format de les activitats o la seva durada.

El propòsit és que l'empresa se senti que forma part del projecte i que es té en compte les seves característiques i expectatives.

Fases del procés de planificació

Fase 1. Contacte inicial i anàlisi de les necessitats (1-2 setmanes)

En aquesta fase es realitza el primer contacte entre l'entitat i l'empresa col·laboradora en una reunió (presencial o en línia).

L'objectiu principal és conèixer l'empresa i el que l'ha motivat a col·laborar amb l'entitat, detectar les seves necessitats en temes de la salut mental i definir el pack adequat per a ells.

Fase 2. Definició dels serveis (1-2 setmanes)

Després d'escollir el pack, s'adapta amb l'empresa els diferents aspectes de tenir en compte en relació amb les activitats que es realitzaran:

- El tipus d'activitat a realitzar (en els packs que hi ha elecció)
- El contingut específic que tracta cada acció

- El lloc on es realitzaran i la durada aproximada de cada una
- El nombre de participants que hi assistiran i el format(presencial o en línia)

Fase 3. Planificació i organització de les activitats (3-4 setmanes)

Quan ja es tenen definits tots els serveis, s'ha de planificar com s'executarà cada activitat en una gran planificació:

- Elaboració d'un calendari compartit amb l'empresa
- Reserva dels espais
- Assignació dels responsables de cada activitat (primeres persones i professionals)
- Preparació dels recursos i materials necessaris per dur a terme.

Aquesta és la part més important on hi ha d'haver una bona comunicació entre l'empresa i la Muralla per facilitar tota la coordinació.

Fase 4. Execució de les activitats (entre 1 i 6 mesos aproximadament)

Aquesta és la fase en què es du a terme les diferents activitats planificades. Les xerrades de sensibilització, els tallers pràctics, els assessoraments…

Fase 5. Difusió i reconeixement de l'empresa (paral·lela a l'execució de les activitats)

Paral·lelament a l'execució de les activitats, es fa difusió a través de xarxes socials i a la web de l'empresa, depenen del pack seleccionat. Així com, publicacions i mencions de les diferents actuacions que van duent a terme i de les accions pactades que s'han de propagar al llarg de l'any.

Fase 6. Avaluació conjunta i intencions posteriors (1 setmana)

Finalment, un cop executades totes les activitats, es durà a terme una valoració conjunta amb l'empresa per analitzar la seva satisfacció amb el projecte i explorar la possibilitat o ampliació de la col·laboració per al pròxim any.

5.7.6. SEGUIMENT, AGRAÏMENT I FIDELITZACIÓ

El seguiment, l'agraïment i la fidelització, són tres factors claus que hem de tenir en compte de les empreses col·laboradores dins el model de col·laboració que s'està proposant.

El què no volem és que col·laborin amb nosaltres de manera puntual, sinó que aquesta col·laboració es pugui repetir al llarg dels anys. És per això que volem mantenir una relació estable amb ells, per garantir la seva continuïtat i fer que aquesta col·laboració sigui una font estable de finançament.

Un cop iniciada la col·laboració, és clau tenir una bona comunicació posterior amb l'empresa que estem col·laborant. Per fer-ho, hem pensat que la Muralla pot informar a l'empresa dels resultats obtinguts, de l'impacte que ha generat i del desenvolupament de les activitats executades.

Tot això es pot fer a través de correus electrònics de seguiment, uns petits informes de l'impacte o fins i tot fer un enviament trimestral d'un butlletí informatiu específic per a les empreses que han col·laborat. En aquest, s'inclourà les novetats que hi hagi, activitats i possibles oportunitats que tinguin les empreses per col·laborar.

A part, és imprescindible que es facin accions de reconeixement que donin valor a la implicació que ha tingut l'empresa col·laboradora amb nosaltres. Es poden fer entregues de diplomes com a "empresa col·laboradora", es poden mencionar a les xarxes socials i a la pàgina web. En alguns materials de difusió de l'entitat se'ls pot afegir el logotip de l'empresa col·laboradora o reconèixer-se públicament en alguns esdeveniments que la Muralla faci.

Fent aquestes coses, reforçaran la imatge corporativa de l'empresa i es generarà un vincle que serà positiu per poder, possiblement, allargar el projecte més anys. També es poden fer reunions anuals per valorar com ha anat la col·laboració de l'any d'enguany, o enviar felicitacions personalitzades com per exemple quan siguin dates assenyalades d'aquella empresa.

Finalment, per proposar continuïtat i ampliar la col·laboració, es pot oferir l'oportunitat d'adaptar o ampliar els serveis segons les necessitats de l'empresa, així com la creació de nous formats de packs. A més se'ls hi pot oferir accés preferent a nous serveis o activitats pilot perquè ells se sentin actius en el projecte.

La finalitat sempre serà la mateixa, construir una bona relació que sigui estable, sòlida i beneficiós per les dues parts.

A continuació, un exemple del diploma de reconeixement que se'ls hi pot entregar a les empreses col·laboradores:



Il·lustració 18: Diploma de reconeixement

Font: Elaboració pròpia

I del bolletí que es podria enviar als col·laboradors trimestralment:



Il·lustració 19: Bulletí de col·laboradors

Font: Elaboració pròpia

5.7.7. ESTRATÈGIES DE DIFUSIÓ PARAL·LELES

De manera paral·lela, per reforçar el vincle amb les empreses, es poden propagar altres estratègies de difusió per a donar més visibilitat al projecte i als seus col·laboradors. Aquestes milloren el posicionament de l'entitat, ajuden a fer arribar la proposta a més públic i a generar interès a noves empreses.

Publicació a la web de la Muralla

La carta de presentació d'una entitat és la seva pàgina web. Aquesta permet que qualsevol persona o empresa la pugui conèixer. Motiu el qual és l'oportunitat perfecta perquè la Muralla pugui comunicar el seu model de col·laboració amb empreses.

Es crea un apartat en la web on s'expliqui tot el projecte amb els seus objectius, beneficis i packs de col·laboració. Així també, un espai de reconeixement per a totes les empreses col·laboradores on apareguin els seus logotips i una descripció de la implicació que tenen amb l'associació.

Difusió a les xarxes socials

A través de plataformes com Instagram, Facebook, LinkedIn i TikTok, la Muralla pot difondre de manera regular les activitats executades amb les empreses, i agrair públicament el seu acompanyament i participació.

Aquestes publicacions a les xarxes socials poden incloure continguts visuals i textos que recullin les experiències, així com fent mencions i etiquetes directes a les empreses.

A més, es pot dedicar un espai a fer publicacions puntuals per a comunicar el projecte de la Muralla disposada a establir noves col·laboracions amb el teixit empresarial.

Comunicació per part de l'empresa

Per tal de reforçar el vincle amb la iniciativa i augmentar la visibilitat, és clau animar a les empreses col·laboradores a què també difonguin part del procés dins els seus canals interns.

També se'ls hi pot proporcionar imatges, textos o altres recursos de comunicació, perquè ho puguin compartir a les seves xarxes socials.

5.7.8. RESULTATS ESPERATS

Després de dur a terme el pla d'acció, per poder verificar que serà exitós, hem cregut que és necessari avaluar la viabilitat de la proposta plantejada. S'ha realitzat una estimació del possible impacte econòmic durant el primer any d'implementació, a partir de tres escenaris:

Escenari conservador:

- 2 empreses col·laboradores (pack bàsic: 1.500 €)
  - ➔ Ingressos generats: 3.000 € anuals

Escenari realista:

- 4 empreses col·laboradores:
  - 2 packs bàsics (1.500 €)
  - 2 packs estàndard (2.000 €)
  - ➔ Ingressos generats: 7.000 € anuals.

Escenari optimista:

- 6 empreses col·laboradores:
  - 2 packs bàsics (1.500 €)
  - 2 packs estàndard (2.000 €)
  - 2 packs premium (2.500 €)
  - ➔ Ingressos generats: 12.000 € anuals

No obstant, cal tenir en compte que els resultats obtingut dependran de la intensitat en la prospecció i la captació d'empreses que hi pugui destinar l'entitat.

Tenint en compte que la despesa anual aproximada de l'entitat és de 180.000 € (equivalent a uns 15.000 € mensuals, segons l'entitat), els ingressos derivats d'aquesta proposta tindrien el següent pes sobre el pressupost global:

- Escenari conservador: **1,7%** del pressupost anual
- Escenari realista**: 3,9%** del pressupost anual
- Escenari optimista**: 6,7%** del pressupost anual

Caldria descomptar les despeses derivades de l'acció, tot i que inicialment es realitzaria amb els recursos propis que ja té la Muralla (equip i producció interna de materials).

Tot i que en una primera fase l'impacte econòmic directe pot ser moderat, aquesta proposta presenta un alt valor estratègic. En primer lloc, permet iniciar un procés de diversificació dels ingressos que redueixi progressivament la dependència del

finançament públic. En segon lloc, facilita la construcció de relacions estables amb el teixit empresarial, que es poden consolidar i ampliar amb el temps.

A més, aquest model ofereix una base escalable: a mesura que augmenti la capacitat de captació i la xarxa de contactes, el volum d'ingressos pot créixer de manera significativa. Així mateix, la incorporació d'empreses no només aporta recursos econòmics, sinó que també reforça la visibilitat i legitimitat del projecte, generant noves oportunitats de col·laboració.

En aquest sentit, la proposta no s'ha d'entendre únicament com una font complementària d'ingressos, sinó com una aposta estratègica per avançar cap a un model de finançament més diversificat, sostenible i alineat amb els reptes futurs de l'entitat.

8. CONCLUSIONS

La realització del treball ha sigut una gran oportunitat per conèixer de prop el tercer sector. Una realitat que no era visible i que nosaltres no coneixem. Degut això, hem aconseguit el propòsit inicial de conèixer el seu funcionament, especialment en relació amb la salut mental.

Amb referència als objectius esperats, considerem que els hem assolit satisfactòriament. Amb una visió més àmplia i realista del tercer sector, hem identificat les diferents fonts de finançament de les organitzacions d'aquest tipus. Així com, hem observat les dificultats que tenen en finançar-se i la poca sostenibilitat econòmica que disposen.

Abans de l'anàlisi, pel que teníem entès, consideraven que les subvencions, o en general el finançament públic, eren una font de finançament estable i beneficiosa per les entitats. Amb el contacte amb l'Associació La Muralla i la nostra anàlisi, ens hem adonat de la gran dependència que tenen les institucions del finançament públic.

Un fet que ens ha sorprès, és la inseguretat que els hi generen els retards dels cobraments de, per exemple, una subvenció; i com de vegades acaben cancel·lant-la ells a causa del poc recurs que els hi donen, en relació amb els que ells demanen i han de justificar. Amb aquestes situacions, ens ha fet considerar com la dependència d'aquest tipus de finançament acaba limitant el creixement i la innovació de l'entitat, perjudicant a programar una planificació a llarg termini.

L'anàlisi de la Muralla ha estat bastant limitat, fet que l'única informació disponible que teníem era la proporcionada per part de l'entitat. Tot i això, ens hem fet la total ideal del seu funcionament intern. Hem entès la seva realitat econòmica i les dificultats que pateixen en finançar-se. La gran dependència de fons públics, els recursos propis cada cop més escassos per impagament de quotes i més persones usuàries de les que haurien de tenir pels recursos que els hi proporcionen, fan que l'entitat hagi de superar reptes durant l'any per poder continuar mantenint-se. Ens ha fet donar compte de la importància de saber gestionar bé els propis recursos, i com tant el funcionament intern com l'entorn institucional, acaben afectant i condicionant a les decisions econòmiques.

Pel que fa a la proposta final elegida, la basada en les col·laboracions amb empreses, considerem que respon totalment a la necessitat plantejada inicialment de disminuir la dependència de fonts públiques. La proposta ha estat creada per establir un model de col·laboració beneficiós per lues dues parts. Considerem que és una proposta viable i realista, que si l'entitat la segueix com l'hem plantejat, podrà obtenir-ne resultats positius.

Per tant, els resultats obtinguts conclouen amb la importància que és diversificar les fonts de finançament per garantir la continuïtat de les entitats, especialment en el nostre cas, l'Associació de la Muralla.

En definitiva, pensem que apostar per unes vies de finançament privat ajudaran a obtenir uns ingressos més estables que ajudaran a reduir la vulnerabilitat de l'entitat.

Si donés el cas que haguéssim de realitzar un segon TFG, considerem la possibilitat de seguir una línia de recerca que ens sorgeix en relació amb aquest treball. Contemplem la realització d'un estudi a entitats similars a la Muralla, per obtenir una total visió del funcionament econòmic i finançament que afronten. Analitzar les estratègies que segueixen i com diversifiquen cada una els seus recursos, observaríem com afronta cada entitat els seus reptes.

En conclusió, aquest TFG posa de manifest com la dependència de finançament públic perjudica a llarg termini a la sostenibilitat de l'entitat. En el treball, es demostra que aplicant diferents alternatives, com en aquest cas, la proposta de vinculació amb empreses, és l'ajuda necessària per a la Muralla i altres entitats similars per reduir la seva dependència de fons públics.

9. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

AeA. (2018). ¿Qué es el tercer sector? Ayuda en Acción. https://ayudaenaccion.org/blog/solidaridad/que-es-el-tercer-sector/

Ajuntament de Mollet (2024).. La Importància Vital de la Salut Mental en la Societat Actual. https://www.molletvalles.cat/ca/l-ajuntament/organitzacio-municipal/grups-municipals/grup-municipal-del-partit-popular/la-importancia-vital-de-la-salut-mental-en-la-societat-actual

Aznarez, P. (2025). ¿Qué es el Tercer Sector? Plataforma del Tercer Sector. https://www.plataformatercersector.es/que-es-el-tercer-sector/

Black, Christopher / OMS (2025). WHO sounds alarm as mental health conditions soar past one billion worldwide. UN News. https://news.un.org/en/story/2025/09/1165759

BOE-A-2003-20977 Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones. (2003). Boe.es. https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-20977

BOE-A-2015-10922 Ley 43/2015, de 9 de octubre, del Tercer Sector de Acción Social. (2015). Boe.es. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-10922

Canal Salut (2026). Salut mental.. https://canalsalut.gencat.cat/ca/vida-saludable/salut-mental/index.html

Cesce España (2018) Qué es el Tercer Sector y qué aporta a una empresa.. https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/tercer-sector-empresa

ChatGPT. (2026). ChatGPT. https://chatgpt.com/

CIDO. (2026). Cercador d'Informació i Documentació Oficials (CIDO) - Diputació de Barcelona. https://cido.diba.cat/

Club Social La Muralla. (2026). QUI SOM. http://www.clubsociallamuralla.com/qui-som/

Comunitat Terapèutica del Maresme. (2026). Quines hi han? Salutmental.cat. https://www.salutmental.cat/la-malaltia-mental/quines-hi-han.html

Diputació de Barcelona (2026). Subvencions de 3,3 milions d'euros per ajudar les entitats del Tercer Sector Social de la província. El Diari de la Diba. https://www.diba.cat/ca/web/el-diari/-/subvencions-3-3-milions-euros-ajudar-entitats-tercer-sector-social-2026

Espriu, F. (2026). Salut mental comunitària: el paper clau de les cooperatives i l'economia social. Fundacionespriu.coop. https://www.fundacionespriu.coop/ca/salut-mental-comunitaria-el-paper-clau-de-les-cooperatives-i-leconomia-social

Fundación Ajuda i Esperança (2026). Inici - Fundación Ajuda i Esperança. https://www.telefonoesperanza.com/ca/blog/salut-mental-i-la-import%C3%A0ncia-del-suport-psicosocial

Marris, D. (2025). Global mental health statistics 2025: WHO uncovers crisis. Leal Mind. https://lealmind.com/global-mental-health-statistics-2025/

Nou Barris. Fundació Centre Higiene Mental (2026). Què és la Salut Mental. Csm9b.com. https://csm9b.com/ca/recursos-per-tu/297-que-es-la-salut-mental

Oxfordshire Recovery College. (2019). Oxfordshire Mind Guide. https://www.oxmindguide.org.uk/minditem/oxfordshire-recovery-college/

Paiva, V. (2004). ¿Qué es el Tercer Sector?1. https://dspace.uces.edu.ar/jspui/bitstream/123456789/346/1/Qu%C3%A9_es_el_tercer_sector.pdf

Pedro, J., & Senés, D. (2020). ¿Qué es el Tercer Sector y qué entidades lo integran? https://www.nreg.es/ojs/index.php/RDC/article/download/598/458/2951

Plataforma de ONG de Acción Social. (2026). https://www.plataformaong.org/estudios-anteriores-tercer-sector.php

Plataforma de ONG de Acción Social (2026). Radiografía del Tercer Sector de Acción Social.https://www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/1771003190_01.estudio.cuantitativo.poas.12.02.2026.pdf

PwC España.(2026). Tercer sector. https://www.pwc.es/es/tercer-sector.html

Roqué, H. (2022). La importància de la salut mental. Alter Mútua; Alter Mutua de los Abogados y Abogadas. https://www.altermutua.com/ca/importancia-salut-mental/

Salut Mental (2026). Motius i objectius. https://www.salutmental.cat/qui-som/motius-i-objectius.html

Statista (2025). Mental health in Spain - statistics & facts. https://www.statista.com/topics/8060/mental-health-in-spain/

Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya (2026).. Coneix el Tercer Sector. https://www.tercersector.cat/coneix-el-tercer-sector

Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya (2026).Mapa.. https://www.tercersector.cat/mapa

Tercer Sector. (2024). Plataforma del Tercer Sector. https://www.plataformatercersector.es/ca/tercer-sector/

Universidad Internacional de La Rioja (2021). El tercer sector: claves y objetivos. https://www.unir.net/revista/ciencias-sociales/tercer-sector/

Universitat Oberta de Catalunya (2021). Què és el tercer sector social i quines són les seves característiques?. https://fp.uoc.fje.edu/ca/estudis/blog-fp/que-es-el-tercer-sector-social-i-quines-son-les-seves-caracteristiques

Vital Seguro (2024). Salut Mental: Què és, Per què és Important i Com Cuidar-la. https://www.vitalseguro.com/ca/blog/salut/salut-mental/

Wikipedia contributors. (2026). Tercer sector. Wikipedia, The Free Encyclopedia. https://ca.wikipedia.org/w/index.php?title=Tercer_sector&oldid=36626321

Wikipedia contributors. (2026). Salut mental. Wikipedia, The Free Encyclopedia. https://ca.wikipedia.org/w/index.php?title=Salut_mental&oldid=36296286

World health organization (WHO). (2026). Who.int. https://www.who.int/es

Xarxa net. (2023). Quines diferències hi ha entre les subvencions, els convenis i els contractes https://xarxanet.org/economic/recursos/quines-diferencies-hi-ha-entre-les-subvencions-els-convenis-i-els-contractes-publics

10. ANNEXOS

10.1. ANNEX 1 – ENTREVISTA A LA MURALLA

Transcripció literal sense correcció de gramática ni paraules col·loquials. S'ha passat per IA per a corregir les faltes d'ortografia.

Explica'ns una mica de La Muralla

La Muralla és una entitat privada, que es va formar l'any 98, o sigui, ara ja farà 28 anys. I se va formar perquè un conjunt de familiars, de persones... nosaltres li diem a les persones que tenen problemes de salut mental, li diem primeres persones, perquè ho identifiqueu, perquè nosaltres no diem ni malalts, perquè això s'ha quedat molt..., o trastorn mental, sempre parlem de problemes de salut mental o primeres persones.

Doncs això, van ser uns familiars, unes primeres persones i dos professionals de la salut mental, se van ajuntar per crear una associació, una associació de salut mental, perquè no n'hi havia cap aquí a Tarragona.

També era per tindre un lloc on trobar-se, on poder fer accions per la salut mental. I va néixer així, i és privada.

Se finança amb les quotes de socis. Tothom que vol entrar aquí se fa soci de l'associació. Estem parlant de l'associació després. Hi ha altres serveis que se financen diferent. El que és l'associació, tu te fas soci, se paga una quota que és 45 euros per tot l'any, o sigui que és mínima, simbòlica, i amb això ets soci.

Pots ser soci qualsevol. Per exemple, els meus pares són socis, pot ser un treballador, jo soc sòcia, poden ser els usuaris, que també se poden fer socis o no, però per ser soci o sòcia se paga això i ja està, i tu tens dret amb això a formar part de l'associació, a vindre a les assemblees que se fan per decidir el que funciona o el que no a l'associació, per tindre veu i vot i decidir coses de l'associació.

Està formada..., se porta..., qui mana és una junta directiva, que hi ha un president, una vicepresidenta, un tresorer que porta els comptes i després vocals, que són una junta directiva que ells també se reuneixen, van fent reunions trimestrals, mensuals, quan calgui.

I aquí se decideix tot el que és com funciona l'associació.

Tenim un NIF, també, tot. Llavors és una associació privada i funciona com una empresa però sense ànim de lucre.

Presentem impostos de societats, no sé què, tot això, funciona així.

I tu quin paper tens aquí?

Jo soc la directora, jo soc personal tècnic, contractada en nòmina, perquè penseu que la Junta Directiva són totes persones voluntàries, ningú està contractat, són voluntaris.

I quasi tots són primeres persones. El president és una persona amb un problema de salut mental, la tresorera també, és una junta mixta.

Ho fan entre la junta, són ells.

I sobretot el 70% són persones amb problemes de salut mental i la resta són dos o tres familiars i un professional jubilat.

Llavors aquí tot i que ho contracten per ser la directora i ja està.

Sí, per treballar per diferents projectes. Això és com estem contractats nosaltres aquí. L'associació va començar sent una associació petita, de gent, sense tindre diners ni res, només les quotes de socis inicials i ja està.

Llavors va anar creixent, creixent, i el primer servei que se va obrir finançat va ser el del Club Social. Això va ser l'any 2008. I aquí és on estem contractats quasi tots. Jo estic a 40 hores, llavors estic 30 pel club i 10 per altres projectes, altres companys també. Repartim una mica les nòmines i les hores. Un altre està 20 hores pel club i està 20 hores per un altre projecte.

Perquè el Club Social sí que és un servei concertat per la Generalitat i t'ho financien 100%, no, perquè no arriba per tot. La persona que ve aquí al Club Social, els usuaris, no han de pagar res.

L'únic que sí que els fem pagar són 6 euros de manutenció, diguéssim, per ajudar-nos a pagar la neteja, la llum, el que sigui, perquè en general no paguen prou com per cobrir totes les despeses.

Per exemple, de lloguer només se subvenciona el 10% i de lloguer paguem moltíssim, saps? I has de buscar altres coses per finançar-ho, saps?

I quins tipus d'activitats o serveis oferiu?

Sí, llavors el Club Social ara és el primer servei que s'ha d'obrir, que és un servei concertat per la Generalitat, que està dins de la Carta de Serveis, i ells te paguen..., pues te diuen les hores de professionals que has de tenir, les hores d'obertura, les

activitats que has de fer, el preu que cobrem, saps? Ells t'ho marquen tot. Tu cada mes els has de passar tot, perquè ells t'ho miren, la llista d'usuaris que n'hi ha i tot, vale?

I el problema que tenim nosaltres amb això és que estem sota finançats. O sigui, ells ens paguen per atendre 70 persones i estem atenent-ne 111. Per què els atenem?

Perquè ens fa pena deixar-los al carrer. La Generalitat diu: bueno, us paguem per 70, agafeu 70 i la resta que s'esperi, o feu una llista d'espera i entraran. Però és que mai tenim plaça perquè ningú se dona de baixa de l'associació.

Tothom se vol quedar vinculat, tothom vol fer alguna cosa. Per molt que un trobi feina, un se'n vagi a estudiar, que això és una de les finalitats nostres, que torni a la vida normalitzada, però no s'acaben de donar de baixa perquè te vindran un dissabte a una excursió, o un dia a un dinar, o...

Ja no se donaran mai de baixa. El problema és que la salut mental no es cura.

Tu te pots recuperar, pots tenir una vida normalitzada, que tenim molta gent que treballa, té els seus estudis, fa la seva vida, però sempre ve a l'associació a fer alguna cosa. Llavors, clar, no tenim baixes mai, ningú se vol desvincular.

A vegades sí que tenim persones que no estan contentes, diuen: "hola, hola, baixa, que me voy". Doncs d'aquestes sí que en tenim, saps? Però normalment...

Llavors aquí pot venir qualsevol persona o la seleccionem?

No, ha de tindre..., o sigui, a l'associació com a tal sí, com a soci i tal, el que diguis, els pares i tal, vale. Sí, qualsevol que vulgui ajudar a la salut mental, a col·laborar.

Vale. Al Club Social han de vindre amb un diagnòstic de salut mental derivat per un professional de la xarxa de salut mental. Vale, ja sigui un psiquiatre privat o públic del CAP de salut mental o una infermera o algú que tingui relació amb el món de la salut mental.

Ells te fan una derivació que aquesta persona té aquest diagnòstic i està estable per vindre aquí al Club Social. Però clar, aquí no venen quan estan inestables, venen quan ja estan més bé.

Llavors ells t'ho deriven i nosaltres els fem l'alta a la Generalitat. Llavors a ells ja els surt als seus llistats que tal persona està donada d'alta aquí al club.

I llavors venen aquí i què fan?

Primer de tot jo volia preguntar, problemes de salut mental, tipus quins?

Tots. De tots. Qualsevol diagnòstic, des dels més sever, sobretot esquizofrènia, bipolaritats, trastorns límits de la personalitat, fins als més lleus com una depressió, una ansietat, un trastorn obsessiu compulsiu, d'alimentació, qualsevol. Qualsevol diagnòstic. Hi ha molts que estan sense diagnosticar, els hi posen psicoafectiu o el que sigui també.

I només és gent d'aquí a Tarragona?

No, no, no. És de tota la província de Tarragona. El que passa és que, com nosaltres, n'hi ha una associació a Reus, n'hi ha una a Terres de l'Ebre, n'hi ha una a Valls, n'hi ha una a El Vendrell. Llavors cadascú es dedica més a la seva zona.

El que passa és que a vegades ens passa que, com la salut mental porta molt d'estigma, moltes vegades algú de Reus ve a Tarragona perquè no vol que el vegin allà. O al revés, algú de Tarragona se'n va a Reus perquè no vol que la gent d'aquí al voltant sàpiga que té un problema o qualsevol cosa.

Llavors ens intercanviem una mica per territori. Però normalment funcionem per proximitat de les persones, però no tenim límits, podem donar abast a tota la província de Tarragona.

Llavors, el que has dit, venen aquí i què...

Venen derivats, nosaltres els donem data, i la Generalitat els surt uns llistats de qui està donat d'alta. No els deixen estar apuntats a dos llocs, un de Reus no pot estar apuntat a Tarragona a la vegada, n'ha d'estar només en un servei del Club Social.

Ells venen aquí i el que fan és triar les activitats que volen fer. Nosaltres els tècnics estem d'acompanyament. Nosaltres no els manem "feu això", perquè si no ho volen fer, no vindrà ningú o no els funcionarà.

Llavors ells trien activitats segons el que volen fer. Fem assemblees cada setmana i ells decideixen el que volen fer. El que passa és que a partir d'una continuïtat, els horaris els programem trimestralment, per tardor, hivern, primavera i estiu.

Llavors dintre d'això provem els horaris i fem activitats de tot tipus. Fan esports, juguen a tennis, van a la piscina, fem manualitats, costura, idiomes, moltes sortides, moltes celebracions…

Si per exemple volen jugar a pàdel, busquem un lloc on puguin anar a jugar a pàdel, els acompanyem. Si volen nedar, busquem el gimnàs. Tenim un hort terapèutic també aquí, i teràpia amb gossos també, una granja escola. Venen visites aquí també i així fan activitats.

A vegades els aconsellem, però també sempre diem que si s'equivoquen ja ho arreglarem, però deixeu que siguin una mica conscients. I sempre els fem entendre això, que l'associació és d'ells, l'han de cuidar perquè és d'ells, i que millor que ells per entendre que és un problema de salut mental, però tu per molt que et vulguis posar a la seva pell, no s'entén.

Llavors potser jo us estic dient que apreneu cuina i potser us va fatal fer cuina per la salut mental, llavors trieu el que voleu fer i funcionem així. I això va molt bé treballar així, perquè és fer-los sentir a ells que la situació és seva. Ells venen voluntàriament aquí, ningú els obliga a estar aquí. Llavors alguns sí que a vegades venen amenaçats una mica pel metge: "si no vens t'ingressarem".

Sí, el que els passa a molts també és que moltes persones no són conscients que tenen un problema de salut mental. Els diuen "jo vull anar-hi però a mi no em passa res, jo estic bé". O sempre venen aquí molts i diuen: "jo estic millor que aquells que estan allà pintant". I jo dic: "bé, doncs estàs millor, vine a ajudar els altres que estan pitjor".

Hi ha molt d'estigma amb la salut mental i costa molt reconèixer que tens un problema i que necessites ajuda. A vegades els vols ajudar però si no es deixen ajudar no milloraran. Però la majoria, com venen aquí voluntaris, sí que ho reconeixen, que necessiten ajuda, i es treballa molt, i es millora molt des que venen aquí.

Perquè sobretot totes aquestes activitats no estan tan enfocades en que aprenguin a cuinar o en que aprenguin anglès, no són megatallers d'això, sinó que vinguin aquí, es relacionin amb altres, tinguin algú que es preocupi per ells. Perquè nosaltres sobretot aquí treballem la solitud i l'exclusió social, perquè aquí hi ha moltes persones que estan super soles, ningú els truca, ningú es preocupa per ells, no celebren Nadal, no fan una castanyada, no fan res.

Llavors aquí nosaltres diem que som una gran família, que intentem recuperar tot aquest aspecte social que el tenen molt malament.

Llavors què passa? Per exemple, una persona amb un problema de salut mental sí que té la part clínica més atesa, perquè tenen visites, tenen psiquiatre, tenen psicòleg, fan teràpia… però què passa? Arriben a casa i estan sols, ningú els truca o no es preocupa per ells. Llavors, per molt que prenguin medicació i estiguin bé, si tota aquesta part no l'acompanya, mai acaben d'estar bé. Llavors tornen a ingressar, i tot.

Llavors nosaltres fent tot això estalviem molts ingressos.

I el metge recomana que vinguin aquí?

Sí, sí, sí, els recomanen. Els deriven i els diuen: “mira, aneu a l’associació a veure què us poden ajudar”. I sí, sí.

I això és el que fem al Club Social. Però el que treballem sobretot és això: l’exclusió social, crear vincles socials entre ells. Es fan amics, molts queden, surten, es truquen, WhatsApp… i això ja els fa sentir millor.

Hi ha gent que no deixeu relacionar-se? Per exemple, amb aquesta persona no et convé relacionar-te.

A veure, nosaltres no podem prohibir això. Ja, ja, però a vegades sí que els aconsellem, o bueno, jo què sé, “vigila amb aquest” o “amb l’altre”. Aquí hi ha molt també d’abús, no? D’un que està millor s’aprofita…

I tal, llavors nosaltres, si detectem casos així, fem intervenció, mediació de conflictes, que n’hi ha molts.

Sí, sí, això dic.

Molts. I clar, nosaltres fem tot això, intervenció, mediació, perquè es resolguin els conflictes i això, però no pots obligar ningú a allunyar-se d’algú altre. D’acord, d’acord. Però a vegades dic: “el que feu, feu-lo fora del centre”. Quan vulgueu, però aquí que no us vegi, saps? Jo els dic això.

I de quines edats venen?

El… bueno, tenim… és que hi ha el Club d’Adults i després tenim un de joves. El de joves funciona igual que el d’adults, el mateix, però per gent jove, que són de 16 a 30 anys. I els d’adults és a partir dels 18 fins… no hi ha límit.

L’únic que vam crear un grup de joves perquè després de la quarantena va arribar molta gent jove amb diagnòstics i problemes de salut mental, i clar, veien que no encaixaven tant amb la gent més gran.

Tot i que després fem activitats conjuntes i estan super bé uns amb altres, però volíem fer altres tipus d’activitats. Llavors vam crear un Club de Joves que el porta una educadora, una companya meva, i ells queden en diferents horaris, sobretot els divendres a la tarda i caps de setmana, i surten a sopar, al cine, a una fira… coses més d’oci.

Funciona igual, els joves demanen el que volen i és igual.

I a part d’això, havies dit que fèieu projectes.

Quins projectes?

Un és el Club d'Adults, l'altre és el Club de Joves que ja us he explicat. Després també tenim una Escola de Famílies.

A l'Escola de Famílies nosaltres sempre diem que les famílies són les grans oblidades, perquè la persona que té un problema de salut mental té tot això, però les famílies no tenen res. A vegades una mare va ingressant el seu fill a l'hospital psiquiàtric, no li expliquen res, ni què li passa, ni quan sortirà, ni què passarà, i el torna a casa sense cap pauta.

Venen super perdudes: "és que no sé què fer amb el meu fill, no vol sortir de casa". I a vegades no entenen que la malaltia és la que no els deixa fer una vida normal.

Nosaltres amb aquestes famílies tenim un projecte en si, l'Escola de Famílies, i fem diferents grups amb ells. Un és el psicoeducatiu, que el fem nosaltres, i és per explicar-los què és un problema de salut mental, què li passa al teu fill, al teu germà o a la teva dona, com tractar-lo, per què es comporta així, les medicacions, quins efectes secundaris tenen… i tot això ho fem en un curs formatiu.

Després tenim un altre grup que és el grup terapèutic de cuidar el cuidador, perquè si tu no estàs bé per cuidar, no pots cuidar. Llavors moltes vegades el que els passa a les famílies és que s'obliden d'ells mateixos, focalitzant-se en el malalt, i ells estan fets pols i estan malament. Llavors ho centrem en això, en cuidar el cuidador.

Ho porta una terapeuta i fan diferents temes: cuidar-se un mateix, el mindfulness, totes aquestes tècniques que hi ha per cuidar-se.

Després tenim un altre grup que és l'ajuda mútua, que aquí no hi ha cap professional, sinó que entre ells es reuneixen els familiars i s'ajuden donant-se consells. Doncs mira, a mi m'ha funcionat això amb un fill, per què no ho proves? O a mi m'ha passat això, per què no truques a aquest metge? O no sé què. Llavors és un grup d'ajut.

A més, els familiars també fem sortides perquè ens ho demanen, no? "Ai, per què no anem per allà i fem alguna cosa així?" I també fem xerrades del que necessiten.

Però també venen els nens? O no?

No, no, famílies.

El projecte de famílies està finançat pel Departament de Salut, que ens dona una miqueta, sí, per pagar la terapeuta, els professionals, algunes activitats que fem amb ells, i també per l'Ajuntament de Tarragona.

I el Club de Joves està finançat… l'any passat ens va donar la Caixa una subvenció molt bona. Aquest any ja no, perquè la Caixa només dona per un any i s'ha acabat, però aquest any hem aconseguit també de l'Ajuntament de Tarragona i de la Generalitat, del Departament de Joventut.

Llavors tenim un programa de voluntariat, que aquí les persones, nosaltres acollim persones voluntàries, que també ho agraïm molt, perquè clar, com atenem el doble del que ens paguen, doncs amb ajuda de persones voluntàries. Molts tallers d'aquests els fan voluntaris.

Llavors nosaltres els acollim, els fem un conveni amb la Federació Catalana de Voluntariat Social, que els assegura per si els passa alguna cosa fent les activitats i això, i ens ajuden, per exemple, a la cuina la fa una voluntària, el creixement personal el porta una terapeuta voluntària, i ens ajuden molt a fer activitats, perquè si no no donaríem l'abast.

També penseu que per les persones que venen aquí no és només que vinguin i ja està. De cadascú hem de portar un expedient individualitzat, amb papers que no vegis. Has de fer la revisió cada sis mesos de totes les enquestes que els hi passes. Un pla d'intervenció individualitzada, que és que de cada persona s'han de marcar uns objectius, veure què venen a fer, què s'ha aconseguit, revisar-ho… o sigui, no és que vinguin i ja està.

Que també tenim molta feina. No és que vinguin i ja està. Algú té un problema, doncs ja és un munt de papers, de què ha passat, què no sé què, i tot.

I la gent normalment aquí té problemes molt greus, que donen molta feina. Un que es queda al carrer, un que ha consumit i l'ha liat… i tots venen aquí perquè els ajudin: "Paula, és que m'han fet fora de casa, què faig, no sé què…"

I feina, i feina, i feina.

I si algú es queda al carrer, què feu?

Doncs bueno, si tenim un cas així, intentem veure on pot dormir aquella nit, perquè clar, si s'ha quedat al carrer, intentem derivar-lo a un alberg o buscar alternatives, i si fa falta també coordinar-nos amb serveis socials o salut mental. Intentem que no es quedi desatès.

Però això ho paga ell o vosaltres ho subvencioneu?

No, clar, nosaltres. Els serveis i això estan subvencionats. Però clar…

Ah, no, no, no. Ells no paguen això de la seva butxaca. Vale, vale.

El que sí que fem nosaltres són moltes hores voluntàries, que no et paguen de cap manera. Jo sempre ho dic: nosaltres, perquè sou del món empresarial, però si us voleu fer rics, no vingueu al món social.

Perquè està molt mal pagat i fas moltes hores per ajudar. Però al final el que sí que és molt gratificant és un altre aspecte.

Per exemple, a mi m'agrada molt ajudar les persones, ells són superagraïts quasi tots, i això et gratifica d'una altra manera, et sents bé, que estàs ajudant. També és molt vocacional, perquè hi ha passat gent de molts tipus.

I si no t'agrada, no serveixes. I aquí tothom fem moltes hores voluntàries. Diners no n'hem de posar, però hi posem temps, que al final també és el teu temps personal.

Perquè si et ve algú que s'ha quedat al carrer, truques aquí i allà, potser has de sortir a les 6 i sortiràs a les 8, perquè entre una cosa i l'altra… Però clar, és molt vocacional.

Això només són usuaris nostres que tenen problemes, llavors intentem ajudar-los. Però això és feina extra, de més a més.

Sí, a part del que feu, això a part de tot això, els expedients de tots.

Conèixer el lloc?

Llavors, conèixer el lloc com a tal és o pel metge que els ho diu o… sí, o ells poden venir perquè ens coneixen per internet, o perquè els ho ha dit algú que ja ve, o a vegades també ens deriven de la llar residència, perquè aquí hi ha una llar residència on viuen uns quants, o també del centre de dia, l'hospital de dia, els serveis de salut mental…

I diuen: "va, veniu a La Muralla". Llavors nosaltres els fem una entrevista i els donem el paper que els ha d'omplir el psiquiatre.

O sigui, pot ser de dues maneres: o venen derivats del metge, o els donem el paper i han d'anar al metge perquè els ho verifiqui. Esclar, si tu m'ho dius a mi, jo t'ho pregunto, però ho he de demanar al metge perquè ho confirmi. Exacte.

Jo et dono el paper, has d'anar al metge i després me'l tornes perquè et pugui donar l'alta.

Però això estem parlant del Club Social. De l'altre, sí.

De l'altre pot ser soci… Les famílies no és el mateix, no han de venir derivades de cap lloc ni res. A famílies m'entren i diuen: "hola, soc tal i tinc aquest problema".

Llavors, no, per les famílies no passa això. És només pel club, perquè és un servei concertat 100% per la Generalitat i ho demanen així.

Llavors també tenim el voluntariat que us estava explicant. Tenim persones voluntàries, però també les persones amb problemes de salut mental fan voluntariat. També fan un projecte que es diu "Al teu costat", que van a visitar gent ingressada a l'hospital psiquiàtric. Entre ells s'animen: "vine, va, que sortiràs aviat, jo he estat allà i he sortit. Quan surtis véns aquí".

Després tenim un altre programa de voluntariat que el porten les famílies, que es diu "Entre Famílies", que és el mateix. Familiars que estan millor en la seva situació ajuden altres que estan pitjor, sobretot quan han tingut el primer ingrés a l'hospital psiquiàtric. Truquen i un familiar els assessora: "mira, ves a això, ves aquí…".

També tenim un grup d'experiència pròpia. Aquest grup són persones activistes amb problemes de salut mental, en primera persona, que estan més recuperades que altres.

El perfil del Club Social és gent que està més deteriorada o que necessita més suport. Però aquest grup són persones recuperades, amb vida normalitzada, treball, família… venen a l'associació però en un perfil diferent. No estan al club, no els fem expedient ni plans individualitzats ni res, i tampoc han de venir derivats.

Són persones voluntàries que volen ajudar l'associació. Fan sobretot accions contra l'estigma, són la cara visible de l'associació. Van als llocs i expliquen: "jo tinc un problema de salut mental però estic bé i puc fer una vida normal".

Fem xerrades a instituts, universitats, la guàrdia urbana, farmàcies, l'hospital… la salut mental al final toca molts àmbits. Ells van i expliquen la seva història de vida, que han estat malament però ara s'han recuperat.

Molta gent es queda sorpresa, perquè no s'imaginen que una persona amb problema de salut mental pugui estar així de bé. Hi ha molt estigma i no és així.

Aquest grup es dedica a això: fan incidència política, denúncies, queixes… es dediquen a fer pressió i sensibilització.

Són gent que ja està bé, que estaven dins i que s'han recuperat i surten, o gent que mai ha vingut a l'associació però està bé i vol vindre. Tenen problemes de salut mental però venen a ajudar a fer aquest tipus d'accions. Ens reunim una vegada al mes, llavors expliquem: "mira, ni això ni allò altre", i ells van fent.

Clar, perquè el que he vist abans és que quan estan allà molts cops no es donen de baixa perquè segueixen venint, però clar, llavors si es recuperen del tot, que vosaltres no feu informe…

Poden vindre, per exemple venen al grup d'experiència pròpia.

Llavors els heu de donar de baixa sí o sí quan estan recuperats del tot i no feu informe com a tal, tipus els 70 aquests que dius?

No, perquè al final acaben venint a activitats i es va barrejant tot una mica. A vegades fem una sortida amb el club i venen igual. Llavors no els fem informe i no acaba de ser una baixa del tot.

També tenim lo de l'hort, que ja us ho he explicat, que són aquí dins dels tallers. Tenim un pis tutelat, perquè nosaltres aquí tenim molta necessitat d'habitatge, perquè molts es queden al carrer.

Però al carrer per què?

No tenen com pagar el pis perquè ja no treballen. A vegades, perquè la família no els vol a casa, i una persona amb vulnerabilitat de salut mental, per exemple en una pensió, tampoc està bé perquè ha de compartir habitació i tenen les seves coses, saps?

Llavors, bé, el que ens va passar va ser que el pis tutelat el vam agafar perquè van venir dos nois d'aquí que es van quedar sense casa, vale? Llavors volien anar a viure junts, es portaven molt bé i tot.

Llavors, clar, es van posar a buscar pis perquè ells sí que tenen pensió i cobren i això, però no els volia ajudar ningú perquè quan veuen que tens un problema de salut mental, ningú et vol. Clar. I un cobra molt bé la seva pensió, o sigui, es pot pagar ell sol el pis.

Pensió perquè són grans ja?

Sí, sí, sí, són grans. Llavors, què va passar? Clar, que l'associació els va haver d'ajudar i al final vam haver de posar el pis a nom de l'associació perquè se'n poguessin anar a viure. Llavors és l'únic pis que tenim i estan ells dos vivint.

I els ajudem, ells viuen allà i nosaltres anem i els ajudem a fer la compra, les tasques de la vida diària…

Però tot amb els seus diners perquè ho poden pagar?

Sí, sí, ells ho paguen amb els seus diners.

I després també fem suports a domicili, que això és diferent, és gent que viu a casa seva i nosaltres anem a ajudar-los amb la vida diària.

Vosaltres sou els treballadors?

Sí.

No els voluntaris?

No, no.

Aquesta era la pregunta de la dimensió de l'equip. Quants sou de treballadors?

Ara us explico.

És que també tenim una colla gegantera, tenim una geganta que surt a les festes, hem obert també un punt d'informació que es diu Activa't, que és un programa que paga la Generalitat, que ho porta una tècnica, i és un punt d'informació en salut mental per a tothom. No cal tenir diagnòstic ni res.

Llavors tothom pot trucar i dir: "escolta, és que a mi…", o "he vist una persona que ha fet un brot i no sé com tractar-la", o "m'ha passat això amb tal persona i necessito assessorament jurídic", o problemes d'habitatge, "estic buscant casa"… sempre que tingui relació amb salut mental.

És un punt d'informació, això, l'Activa't.

Online?

No, té un despatx, dona visites presencials, a vegades també en línia, i també atén persones. I a banda d'això fa formacions, sobretot d'empoderament, perquè persones amb problemes de salut mental o famílies puguin recuperar-se i estar millor.

I l'últim que estem fent ara, més recent, és que hem obert un nou espai a Salou. L'Ajuntament ens ha cedit un local gratuït i hem començat a obrir allà.

Fa dos anys que hi som, però estem pendents d'obrir el Club Social oficial amb la Generalitat, amb la subvenció com la que tenim aquí. Estem en aquest procés.

Llavors això ens ajudarà a derivar gent d'aquí cap allà. Estem en aquest procés i tot apunta que anirà bé, però no sabem quan s'obrirà oficialment.

De moment fem activitats igual a Salou, perquè ens han donat 25 places i ja estan cobertes, ja hi va gent d'allà, i estem començant a fer cosetes. Quan ens diguin que ja està oficial, ho engegarem del tot.

Llavors no ho augmentaran les places o només 25?

Només 25 allà i aquí 70. Però bueno, segur… almenys en podem treure 25. Però sí, no sé, perquè per aquí cada setmana t'arriba molta gent. Bueno, intentem ajudar-los: "ves aquí o ves allà", o tal, però és que clar…

L'horari de l'entitat és tipus aquest?

Sí, nosaltres fem l'horari del club, que és de 9 a 1 i de 3 a 6 a les tardes. Els divendres també. El que passa és que oficina, doncs bueno, jo a vegades faig intensiu i plego a les 3 i mitja, o sigui, anem fent una mica la marxa. Però el que és atenció a usuaris i famílies sí que és en aquest horari.

Sempre és aquest horari?

Sí.

Vale, tot això és el que fem. Potser n'he deixat alguna cosa, però…

Sí, no sé, però us heu fet una idea.

Sí, ara més de tot. Sí, no sabia que fèieu tantes coses.

Sí, ja se'n fan moltes, sí.

A part d'aquestes activitats, per exemple, heu fet alguna activitat que crec que heu vist a l'Instagram, algun viatge o…

Sí, això s'ha de fer. Com que és un horari fix, s'han de fer moltes coses i això es parla a les assemblees.

Tenim una sortida a l'INSERSO que anem 10 dies. Hem anat a Tenerife, al País Basc, hem fet viatges…

Això ho paguen ells i també està finançat pel govern, perquè l'INSERSO és del govern. Hi ha un programa de l'INSERSO que és per persones amb discapacitat.

Jo pensava que era gent gran.

Hi ha per gent gran i hi ha per discapacitat.

I tots s'ho poden pagar ells?

Sí, és que aquí hi ha un perfil molt diferent de persones. Hi ha gent que no cobra res per motius diferents, gent que té la pensió mínima, la no contributiva, perquè no han cotitzat mai, llavors cobren uns 480 euros. I hi ha gent que ha treballat i ha cotitzat, i després s'ha posat malalta. Llavors tenen pensions més altes, alguns que cobren 2.000 euros.

Ostres. Però per què han cotitzat?

Perquè han treballat en empreses bones, en una química, o en altres feines, i després s'han posat malalts. A quina edat es posen malalts? Hi ha de tot tipus. Imagina't als 40 perfectament.

Llavors és depressió, ansietat, sobretot.

Llavors aquí ja has fet la baixa o et donen la pensió?

Sí, hi ha moltes persones que estan de baixa i venen aquí. Altres ja tenen la incapacitat i ja tenen la pensió.

És que hi ha perfils de tot tipus. Llavors cobren la resta de la seva vida?

Clar. Hi ha gent que té una pensió per tota la vida. És molt fort, però és així.

Hi ha gent que quan ens jubilem nosaltres, ells ja estan així. De molts perfils: gent que viu a residències, altres que viuen sols a casa, amb família, amb companys, al carrer…

Però ara teniu un que viu al carrer?

Ara mateix un sí, un que està al carrer.

Ve cada dia aquí?

Sí, clar, on ha d'anar? I li guardem la roba aquí, es pot afaitar, no sé què…

I no el deixeu viure aquí?

No, seria l'últim. Ja hi hauria dret tothom aquí. I els veïns ens matarien. Li guardem les coses, això sí.

I no li busqueu lloc per viure?

El problema és que no està bé. L'estem intentant ingressar, però no hi ha llits. Ha anat a l'alberg i l'han fet fora. Ha anat a la pensió i l'han fet fora. L'han d'ingressar, però no hi ha places.

Però no l'ingressa cap lloc?

No, perquè està tot saturat. Hi ha pocs llits, l'hospital psiquiàtric també està ple… És molt complicat. És complicat. Molt complicat.

Aquí cada persona té la seva història i és un cas diferent. Te'ls coneixes tots, no?

Sí, els que venen, he vist de tot. Tots controladíssims.

Llavors hi ha persones de molts perfils: gent que cobra molt, gent que no cobra res, de tot. Perquè la salut mental afecta a tothom per igual. És un cas molt diferent. Llavors tenim casos… és que cada persona és un món diferent.

Les sortides i això?

Sí, nosaltres a l'associació també rebem finançament per fer sortides, llavors nosaltres els paguem la meitat o tres quartes parts i ells paguen el que sigui. Llavors això és molt barat.

I el que no pot?

El que no pot, segons el cas intentem pagar-li, però normalment diuen: "va, igual ja no, saps?". Però bé, sortir de tant en tant i això sí que els va bé.

Hi ha algú que s'encarrega de dir "la subvenció és tal, heu de pagar tal", com que gestiona els diners i tot això?

Jo. Jo m'encarrego d'aconseguir les subvencions, de repartir-les, sí, tot jo.

I de comunicar-te amb ells?

Sí, tot, sí, sí.

I llavors a part de tu, el que hem dit abans… de treballadors?

Estic jo, que soc la directora… bueno, no m'agrada directora, m'agrada coordinadora, que queda més normal. Jo vaig entrar fent tallers i ara dic: des de quan soc directora? Bueno, estic jo com a coordinadora de l'entitat, que m'encarrego una mica que tot funcioni.

El que passa és que si el dia del taller de cuina falla algú, doncs m'he de posar a cuinar. Fem de tot aquí. Quan algú ve a treballar li dic que ha d'estar disposat a fer de tot. Potser la teva tasca és acompanyar a comprar, però potser un dia has d'escombrar o acompanyar a la piscina. Hem d'entrar en aquesta mentalitat.

Estic jo com a coordinadora, m'encarrego de tots els projectes, que tot funcioni bé, d'aconseguir les fonts de finançament, que quadrin els números… la comptabilitat la faig bàsica perquè no en tinc ni idea, abans de números no en tenia ni idea, però bueno, en surto.

Després ho passem a la gestoria, que porta els comptes, i també fem auditoria externa, estem supercontroladíssims.

I després tenim una companya que està de baixa, l'Anna, però la comptem igual perquè l'estem pagant.

I després tenim el Quimet, el Gerard, la Judit, l'Alba… i també l'Èlia.

El Gerard és company meu, és treballador. Som set en nòmina ara mateix.

L'Èlia és la que porta l'Activa't, aquest que us he dit, es dedica només a això. El Gerard fa pisos, fa club i fa Ocell de Foc, que tampoc us ho he explicat.

Ocell de Foc també és un projecte destinat a joves de 16 a 30 anys, però aquest és per fer acompanyaments individuals, no en grup. Sobretot ajuda a trobar feina, tornar als estudis… perquè hi ha molts casos d'abandonament escolar.

I aquest no necessita diagnòstic de salut mental. Qualsevol malestar emocional pot venir, i se l'acompanya.

I això com ho saben?

Perquè es difon per tot arreu, i sobretot també els deriven els instituts, les universitats… nosaltres ens hem encarregat de fer difusió perquè tothom ho conegui: instituts, metges, tothom de Tarragona.

I això també, d'Ocell de Foc m'havia oblidat d'explicar-ho. Hi ha el Gerard, l'Alba, que també està al Club Social i porta els joves, la Judit que ara està a Salou, el Quimet que s'encarrega més de l'hort… perquè l'hort també porta molta feina.

On teniu l'hort?

A Vilaseca. És un terreny que ens van cedir, no paguem res per tenir-lo allà.

Sí, tenim una furgoneta que la porta ell, el Quimet, el monitor. Ell ve a recollir aquí a tothom, van amb la furgo i després els torna. La furgoneta també la fem servir per fer sortides i coses.

Igual que si van, no ho sé, a la piscina i tal?

Bueno, a la piscina van caminant perquè és aquí al costat.

Llavors, els que esteu aquí, qui us paga l'entitat?

Nosaltres ens paga el Club Social de la Generalitat, i després la resta d'hores, per exemple l'Ajuntament de Tarragona pel projecte tal, o la Caixa, o la Diputació… i a vegades també l'Ajuntament de Salou ara que estem allà. Anem traient d'on podem.

Sí, a veure… llavors de tot el que us donen dels diferents llocs, tu ho organitzes i dius "tu cobres això, tu això"?

Sí, bueno, no ho dic jo exactament quan cobren, sinó que depèn dels ingressos. Ells et diuen: has de gastar tant en nòmines, tant en lloguer, tant en llum, tant en no sé què. O sigui, deixen poc marge de flexibilitat. És molt complicat el tema de les subvencions i de justificar-ho tot.

Quines subvencions rebeu?

La que ens ajuda a sobreviure és la de la Generalitat pel Club Social.

I us la donen cada any?

Sí, és una concertada que es renova cada 10 anys, però es va revisant. I la que estem intentant aconseguir ara per Salou és la concertada de la Generalitat, del Departament de Drets Socials.

Després tenim el grup de famílies, que el finança el Departament de Salut de la Generalitat. L'Ocell de Foc el finança el Departament d'Empresa i Treball. L'Activa't el finança el Departament de Drets Socials. El Club de Joves també el finança el Departament de Drets Socials, però la branca de joventut.

Experiència pròpia no té finançament, ho fem voluntàriament. L'hort ajuda una mica l'Ajuntament de Vilaseca, perquè està allà, però com que també és un taller del Club Social, ja està dins del finançament de la Generalitat.

La Diputació també ens dona per projectes concrets. Aquest any encara no ha sortit la resolució. Hem presentat també per fer vida saludable, això que fem, a veure si ens ho paguen.

O sigui, ja ho esteu fent però esteu esperant que ho paguin?

Sí, que així funciona.

I llavors aquests diners d'on els traieu? En préstec?

Sí, tenim una pòlissa de crèdit.

Tenim un préstec amb la Caixa que estem retornant de 40.000 euros i una pòlissa de 50.000 euros.

Per pagar el local i tot això?

Sí, perquè a vegades no et paguen a temps. Has de pagar nòmines, despeses…

I els diners que aneu tornant, aquests 40.000 euros, d'on surten?

Del soci i de tot això?

Sí, o d'actes de captació de fons: sopars solidaris, zumba solidària… fem activitats així. I també mindfulness solidaris a Salou. Són diners que ajuden a poder pagar els interessos i mantenir l'entitat.

Tots aquells diners que recabeu ho feu per tornar els diners?

Clar, perquè això ningú t'ho subvenciona. Els interessos bancaris no entren en cap subvenció. Et pagaran anar a muntar a cavall o no sé què, però el lloguer no. Jo penso: home, ja tindria un lloc per fer les coses, però el lloguer només és un 10%. La resta t'ho has de buscar d'on puguis.

Però clar, d'un 10% de la Generalitat, un 10% de la Diputació, un 10% de tal… ja fas un 50%. Has d'anar jugant molt.

O sigui, una factura… nosaltres paguem 1.000 euros per estar aquí, que no és barat. Doncs 500 ho paga la Generalitat, 300 la Diputació i 200 l'Ajuntament. I els altres 200 de socis…

Clar, portar la comptabilitat és molt complicat. Has de fer una cosa molt abstracta, com un pla de costos, anar traient diners d'on sigui durant l'any i anar mirant.

De lo que disposes, però després tampoc saps del que disposaràs segur, perquè si demanes 300.000, et donen 150.000, i n'has de justificar 300.000. D'on treus la resta?

És molt complicat el món de les subvencions.

I el procés de les subvencions quin és?

Surten les convocatòries, llavors has d'enviar projectes, i ells després et responen…

Projectes és com una proposta de l'associació?

Sí, o sigui, ells et fan un model, sobretot la Generalitat, i ho té molt ben muntat. Et fan un formulari, tu has d'anar omplint tot el que et demanen, ho presentes, i al cap de dos mesos et diuen: "ens has demanat 10.000 però te'n donarem tal".

Llavors et deixen rebocar, que és adaptar-te al que et donen i rebaixar el pressupost inicial.

Això la Generalitat ho deixa fer, però hi ha altres que no. Hi ha convocatòries que si has dit que faràs això, ho has de fer igual encara que no tinguis diners. I llavors espavila't.

I us posen altres dificultats?

Sí, sobretot a l'hora de justificar, perquè hi ha coses que no entren. Per exemple, les sortides: entra tot menys el menjar. Tíquets de restaurant no els vol ningú. Clar, com ho pagues?

I dius: "clar, hem de menjar, no?"

Llavors això ho paguen ells. Els diem: "mira, 10 euros pel menú", jo què sé. Perquè nosaltres això no ho podem justificar.

O sigui, depèn de l'activitat, ells també paguen una petita part?

Clar, perquè els restaurants no t'ho accepta ningú. Parlem per exemple que feu una sortida i pagueu només 10 euros del menjar i la resta ho paguen ells?

Sí, exacte.

Hi ha hagut algun projecte que no heu pogut fer perquè no us han donat subvenció?

Sí, aquest any el dels pisos ho estem fent voluntàriament perquè si no l'hauríem de deixar de fer. L'any passat teníem subvenció i aquest any no ens l'han donat perquè no hi havia diners. I què fas? Els deixes al carrer?

Llavors el pis com el pagueu?

El pis el paguen ells, però les hores nostres d'anar i ajudar-les són voluntàries. Clar, què fas? No els deixaràs al carrer.

I una vegada et diuen que et donen la subvenció, sempre la cobreu?

Sí, però a vegades molt tard. Un any tard.

Un any?

Sí. Aquest any, per anar bé, la subvenció començava l'1 de gener. Ha sortit la convocatòria al juny i ens han pagat al setembre. Hem hagut d'avançar tots els diners de gener a setembre.

Hem demanat una pòlissa, a banda del préstec de la Caixa que anem tornant.

La pòlissa és com una targeta de crèdit: tens diners disponibles i vas traient. Quan et paguen, ho tornes. I si no l'utilitzes, no té interessos.

Quan la deixes liquidada, és una cosa que la tens allà i no et genera interessos. Quan la tens gastada, es genera interessos d'aquell tant per cent que tens gastat.

I el préstec és un préstec que ja es va gastar, i ara el tornarem com podem. Bé, ens cobren al mes 400 i pico euros i anem tornant.

O sigui, us financieu a través de les subvencions?

Sí, nosaltres el nostre finançament quasi el 90% és públic d'això. Privat tenim la Caixa, que sí que ens dona alguna cosa, i ja està.

Alguna empresa també ens ha donat alguna cosa puntual. Repsol sí que ens dona cada any, però perquè el nostre president treballa a Repsol, llavors ell sempre els ho demana: "us dono 1.000 euros, us dono no sé què". No es presenta projecte ni es justifica, però s'agraeix.

Són coses puntuals, però el 90-85% és finançament públic de subvencions que s'han de justificar.

I sempre heu estat així?

Sí, sempre. No hem tingut cap altra situació diferent.

La qüestió és intentar reduir això?

Sí, busquem una alternativa a les fonts públiques. Jo sempre dic que m'agradaria que vingués algú de fora i digués: "us ingressarem cada mes 300 euros". O una empresa que digui: "cada any us donarem 3.000 euros fixos". Això ajudaria molt, perquè ara mateix et poden ajudar un any, però després no hi ha continuïtat.

Quants diners gasteu al mes?

Pagant tot, uns 15.000 euros al mes.

Clar, hi ha 7 sous… però no és només això: seguretat social, IRPF, tot el que hi ha darrere. No és perquè cobrem molt nosaltres, ojalà. Són nòmines, activitats, lloguer, tornar préstecs, pagar talleristes… perquè hi ha voluntaris però també gent que cobra.

Les nòmines de 7 persones són cares, no perquè cobrem molt sinó pel conjunt.

I els ingressos són les subvencions de l'any?

Sí. Jo tinc un pla econòmic, us el puc passar si voleu. Un pla de tresoreria.

Però no funciona del tot perquè hi ha mesos que es desquadra tot.

Jo no entenc com ho aguanto, perquè és molt complicat.

Però us en sortiu?

Sí. L'auditor extern revisa tot i quasi sempre acabem en positiu, uns 10.000 euros en positiu.

No estem arruïnats. El problema és que hem d'avançar molts diners, això és el que ens fa anar malament.

Si el dia 1 de gener ens ho paguessin tot, aniríem superbé. No és que gastem més del que ens donen.

El problema és el retard.

Si tinguéssim més ajuda privada, això aniria millor, perquè la privada paga sense tanta justificació i és més ràpid.

Clar, el que et volíem demanar és si hi ha algun lloc que comptabilitzeu els gastos i els ingressos?

Ho suporta una gestoria externa. Nosaltres fem una comptabilitat "super cutre", la meva comptabilitat. Tenim aquí una caixa, movem dinerillo: comprem coses per netejar, per atendre… Això ho suporto jo.

Després, al final de mes, ho passo tot al gestor i ell ens ho comptabilitza tot.

També l'heu de pagar?

Exacte, gestoria i auditoria.

L'auditoria és cara, no?

Casi 2.000 euros.

Però l'auditoria és un cop a l'any?

Sí, clar.

Jo moltes coses ni les entenc, perquè els balanços i això a mi me'ls passen i em diuen no sé què. Això sí que ho entenem.

Són bàsics, perquè la nostra entitat està declarada d'utilitat pública, i per rebre subvencions has d'estar-ho. Això què comporta? Passar tots els comptes i una auditoria, per transparència, perquè vegin que no s'està fent res mal fet.

El que us vull explicar és que l'auditor em va felicitar, em va dir que portava molt bé els comptes, perquè a vegades jo sempre estic mirant el compte i dic: "ens estem quedant sense diners, a veure si ingressa alguna cosa". És un patiment.

Sí, perquè és com viure sempre al límit.

Mai saps si cobraràs, si no cobraràs, què passarà, si et pagaran o no. Si l'any que ve hi haurà aquest projecte… aquest any vam haver d'acomiadar una companya perquè no ens van donar el projecte dels pisos.

I no la podíeu pagar?

Clar, però això d'acomiadar algú també porta costos… indemnitzacions… i això tampoc entra en cap justificació. També hi ha baixes: tenim una persona de baixa i la seva nòmina no entra en cap subvenció perquè està de baixa, però l'has de cobrir igual. És un sobresou constant.

Tots són molt complicats, no ho posen gens fàcil.

I les activitats i tot això que feu tenen resposta?

Sí, hi va bastanta gent. Les coses solidàries funcionen.

Per exemple, el sopar va anar molt bé perquè hi van polítics, l'alcalde… i això també ajuda. Les zumbes i això depèn, però anem fent diners.

Per exemple, una zumba a Salou vam treure 300 euros en un matí.

Si féssim això cada cap de setmana… el sopar potser 3.000 euros. Són cosetes que ajuden.

I això té cost d'organització?

No, tot voluntari. O és personal nostre. L'espai el cedeixen… només gastem alguna cosa puntual, com aigües per donar.

Normalment no suposa gaire cost.

El sopar sí que el paguem al restaurant, per exemple 43 euros i nosaltres cobrem 53, i aquests 10 euros són donatius.

Quin tipus d'activitat dona més diners?

El sopar és el que més, però també és el que més feina dona. Després fires, Sant Jordi… però són 300 o 400 euros, no gaire més.

No hi ha cap activitat que destaqui molt.

Heu pensat fer crowdfunding?

Sí, en vam fer un el 2019. Era per arreglar la calefacció, perquè aquí passàvem fred a l'hivern i molta calor a l'estiu.

Va venir un inspector i ens va dir que si no ho arreglàvem ens tancaven. I vam dir: “vale, i qui paga això?”. Al final vam aconseguir una subvenció d’herències de la Generalitat, d’aquestes que provenen de testaments, per poder finançar-ho.

Però també va ser tot un procés complicat.

Si això ens costava 18.000 euros, que no me’n recordo, o 10.000, que és una barbaritat, ells ens van pagar 8.000 o 7.000. Clar, la resta d’on ho treus? Era un pastís molt gran.

I vam fer un crowdfunding: “Calienta el teu cor, enfria’t, no sé què”, perquè la gent ens pagués la resta.

I ho vau aconseguir?

Bueno, uns 1.000 euros. Després hi va haver uns que ens ajuden a vegades, que és un club de rics d’aquí que es diu els Ròtaris, no sé si els coneixeu, que fan donatius privats d’uns 1.000 euros. Ells fan activitats entre ells, venen vins i coses així.

I ens van dir: “no us donem més, però us fem un préstec i ens ho anireu tornant sense interès”. Llavors vam agafar el que faltava i ho vam anar tornant.

I això ho vau poder aconseguir així.

Sí. Però clar, t’has de buscar la vida. A vegades em fa una mica de vergonya perquè sembla que estiguem demanant caritat, saps? I clar, demanar “sisplau, passem fred, doneu-nos alguna cosa”… fa molta cosa.

I ens vas dir que la subvenció de la Caixa havia de ser per projectes innovadors?

Sí. Ells no t’ho donen per repetir. Has de presentar cada any alguna cosa nova.

Nova tipus què?

Per exemple, l’any passat el Club de Joves, aquest any el de Salou… coses que no hagis presentat igual abans. Però arribarà un moment que ja ho has presentat tot, i t’has d’inventar alguna cosa nova perquè et donin ajuda.

Hi ha una convocatòria oficial per internet, i després hi ha la de l’oficina de cada zona. A l’oficina és més fàcil.

La convocatòria oficial és molt difícil que te la donin. Jo portava 10 anys presentant-la i sempre deien que no, i fa dos anys ens la van donar pel Club de Joves.

Però després parles amb l’oficina i ells sí que t’ajuden més, i et poden donar uns 10.000 euros.

Però no és el mateix que la convocatòria oficial.

O sigui, només t'ho han donat un cop la convocatòria gran?

Sí, un cop. La de l'oficina cada any.

I amb empreses d'aquí heu col·laborat?

No gaire. Repsol sí, perquè el president treballa allà i ho mou una mica. I alguna química també, però perquè hi ha gent de l'entitat que hi treballa.

Abans anàvem més a presentar projectes a empreses, però ara ja no tant. Anaves, demanaves hora, explicaves tot… i era molt comercial, molt de "vendre la moto".

Però al final és això: buscar recursos on es pot.

Ja, perquè el tema patrocini…

Patrocini tampoc hem fet mai res. No ho sé, no ho sé.

Clar, jo què sé, quan vaig jugar a hoquei portaven samarretes i algú pagava 1.000 euros perquè l'equip portés el seu nom.

Dic: aquí podríeu fer alguna cosa així… no aneu amb samarretes ni res?

És que no ho sé… clar, no tenim equip de futbol ni res.

No, però és un dir. Per exemple, als camps de futbol només amb una pancarta, publicitat… "ara no, ja els paguem tal diners a l'any", saps?

Això és el que podríem mirar també.

El que us he explicat, el que us demano és si algú de fora ho veu i pot aportar idees.

Jo sempre he pensat que el nostre somni seria que vingués algú ric i digués: "seré el vostre mecenes, el vostre patró, us dono diners i ja està".

Però això és molt complicat.

Això és gairebé impossible. Hi ha alguna entitat que ho té, però has de trobar la persona exacta.

Saps? Mecenatge és això, algú que dona diners desinteressadament. Com un donatiu, però amb reconeixement: que el seu nom surti, com "Fundació La Muralla – Caixa" o el que sigui.

I quants socis sou?

Uns 300 socis. Però molts no paguen.

Ah, no? N'hi ha que no paguen?

Sí, es fan socis un any i després ja no continuen.

Fem una remesa per domiciliació, que són uns 1.500 euros, però la resta molts ho porten en efectiu i molts s'obliden.

Al final vaig fent repàs i intento recuperar socis… és una altra feina. Em fa una mica de vergonya anar recordant-ho, però bueno.

Hem fet també campanya de "porta un soci", però va funcionar un any i després ja no.

Paguen la quota de 40 euros i després l'any següent ja no continuen.

Com us comuniqueu?

Sobretot per internet, correu i WhatsApp. Tenim Facebook, Instagram i web. Fem assemblees dos cops l'any i també enviem cartes perquè hi ha gent que no fa servir ordinador.

TikTok no teniu?

No.

Us hauríeu de fer, podríeu fer vídeos.

Sí, però no tenim ningú de comunicació. Ho fem entre tots com podem. Jo tinc fotos de l'estiu per penjar a Instagram encara…

La xarxa la porteu vosaltres mateixos?

Sí, no tenim pressupost per comunicació. A vegades fem coses amb gent gran de residències i fan vídeos, balls i coses així, però és molt improvisat.

I ho sentiu reconeguts? Hi ha gent que us reconeix com a...

Sí, a veure, jo sí que més sento... l'entitat com a tal ens sentim molt reconeguts perquè és veritat que ens truquen, o sigui, ens sol·liciten a tot arreu. Ens tenen en compte per a tot. Qualsevol projecte que s'inicia a Tarragona, la Muralla, estem a tot arreu. Això sí, estem molt reconeguts.

Clients com a tal no ens falten, estem saturats. O sigui, no, no, no. Sí, o sigui, sí que ens sentim molt reconeguts i tots anem a qualsevol lloc, tothom se'n parla de la Muralla, ens coneixen, tot això sí. Estem ben reconeguts, però clar, econòmicament doncs… no.

Doncs no, molt reconeguts però que la gent no dóna diners. Clar, saps? De vegades surten els pressupostos públics, per exemple a l'Ajuntament, surten publicats, el Nàstic els hi dona 100 milions, a nosaltres ens donen 12.000 euros. El Club Nàutic, no sé què… dic, jolín, repartim una mica, no? Que el Nàstic és molt útil, jo no estic en contra del Nàstic, però repartim una mica.

I col·laboreu amb alguna altra entitat del sector?

Sí, nosaltres tenim una coordinadora d'entitats, que és la que us he dit, els de la Ràpita, els del Vendrell, tenim una associació conjunta, que és la coordinadora d'entitats de salut mental de la província de Tarragona. I sí, estem allà on ens toca. Alguna vegada hem fet algun projecte en concret, ens van donar diners alguna vegada, però el problema és que cada entitat tira molt pel seu, lògicament, i funcionem molt diferents.

Tot i que fem el mateix, cada cop ho fa diferent. Llavors ens va costar i tot repartir els nostres diners, però tu no sé què, tu fas tota... i llavors costa una mica.

Considereu que teniu algun referent? alguna associació així?

No, és que com a salut mental en si tots estem semblants. Tots ens financem igual, tots som iguals.

I alguna molt similar a vosaltres?

Aquestes de Reus... sí, sí. És que tots som molt semblants. No hi ha ningú que destaqui.

Però sí que hi ha algunes, per exemple, que s'han aconseguit fer fundació, però clar, per fer-te fundació has de tenir un patrimoni, i ja no els 11.000 euros que tenim de beneficis, sinó més, que tampoc sé com ho han aconseguit.

Llavors fas fundació i a partir d'aquí pots anar creixent més. Potser mira alguna fundació. Però clar, el primer és tenir patrimoni per invertir.

Però bé, potser mira una fundació on hi sigui una altra entitat... I si no és de salut mental, mira una altra que faci coses, sense que potser no és tan de la salut, i a veure com ho fan. També hi ha de gent gran o coses així.

També podem investigar...

Vaig pensar, per exemple, que no és per queixar-nos, però la salut mental sempre està a l'última de la cua. És del càncer, tothom ajuda, els nens, del que sigui, però la salut mental és una cosa que molesta. Si no t'hi toca, ningú s'interessa.

I clar, nosaltres tenim aquest hàndicap de l'estigma, que estem mal vistos. I és cert que ara a vegades se'n parla més, però el dia a dia no.

Ja, perquè els centres de teràpia i tal no us donen res?

No, clar. Aquí el monopoli és el Pere Mata, però el Pere Mata no ens ajuda. Alguna vegada algun projecte molt petit, alguna col·laboració puntual, però no.

I sí que ens ofereixen, per exemple, el col·legi de psicòlegs, ens ofereixen ajuda professional, si hem de fer alguna xerrada, però no econòmica.

També són maneres d'ajudar, però econòmicament cadascú va a la seva.

Sí, cadascú va a la seva.

I els voluntaris, qualsevol que ve pot ser voluntari. Jo vinc i dic que vull ser voluntària.

Sí.

Vau dir que havíeu fet altres projectes a APS?

Sí.

Però, tipus, així o...?

Amb empresa vam fer un amb un noi que va fer el doctorat i que està superbé, que és un estudi que ens va fer del retorn de l'economia social, i ens va fer un estudi de per cada euro invertit de la Generalitat aquí, quant retornava a la societat. I va sortir que per cada euro, 12 euros nosaltres. Està molt interessant aquest estudi. Va fer un doctorat i el té publicat i tot.

Ah, doncs ho podem mirar.

Ah, sí, doncs si ens ho passes.

El que està en anglès, però bueno.

Bé, bé, bé. Està molt bé. Després també una altra noia, però ja no he vist el resultat, amb una companya també vostra, de la vostra facultat, vam fer un estudi de mercat, de la necessitat de com cal obrir més serveis de club social.

Nosaltres estem darrere d'obrir el de Salou, demostrar que clar que estem saturadíssims. Ens va fer un estudi de mercat de la salut mental, de com estava, dels recursos i d'això, però no l'he vist. Li demanaré a veure de...

I per últim ja, teniu alguna idea o proposta?

Ja us ho he dit, que vingui algú i ens solucioni la vida. No, no ho sé, jo penso que m'ajudeu, penseu alguna idea que potser nosaltres no hem tocat i que ens pugui ajudar.

Nosaltres deia rebaixar la dependència pública i aconseguir algun altre fons de finançament a llarg termini, sobretot. No el típic que fa un sopar... és que és una cosa que no et dona ajuda. Sí, et pot ajudar en aquell moment, però clar, no et deixa continuar.

No et deixa... no et deixa...

Us heu fet una idea?

Sí. Ara després es veurà tot i ho analitzarem tot. Això és igual si hi ha alguna cosa que hem deixat o qualsevol…

10.2. ANNEX 2 – AUDITORIA 2024

Entrelineas
Auditores

ASSOCIACIÓ MENT I SALUT LA MURALLA
Informe d'auditoria dels comptes anuals abreujats a
31 de desembre de 2024

Entrelineas
Auditores

INFORME D'AUDITORIA DELS COMPTES ANUALS ABREUJATS EMÈS PER UN AUDITOR INDEPENDENT

A l'Assemblea General de Socis de la
ASSOCIACIÓ MENT I SALUT LA MURALLA
Per requeriment del Patronat de l'Associació

Opinió

Hem auditat els Comptes Anuals Abreujats de la **ASSOCIACIÓ MENT I SALUT LA MURALLA** (l'Entitat), que comprenen el balanç abreujat a 31 de desembre de 2024, el compte de pèrdues i guanys abreujat, l'estat de canvis en el patrimoni net i la memòria abreujada corresponents a l'exercici acabat en aquesta data.

En la nostra opinió, els Comptes Anuals Abreujats adjunts expressen, en tots els aspectes significatius, la imatge fidel del patrimoni i de la situació financera de l' Entitat a 31 de desembre de 2024, així com dels seus resultats corresponents a l'exercici acabat en aquesta data, de conformitat amb el marc normatiu d'informació financera que resulta d'aplicació (que s'identifica en la nota 2 de la memòria) i, en particular, amb els principis i criteris comptables continguts en el mateix.

Fonament de l'opinió

Hem dut a terme la nostra auditoria de conformitat amb la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes vigent a Espanya. Les nostres responsabilitats d'acord amb aquestes normes es descriuen més endavant en la secció Responsabilitats de l'auditor en relació amb l'auditoria dels estats financers abreujats del nostre informe.

Som independents de la Entitat de conformitat amb els requeriments d'ètica, inclosos els d'independència, que són aplicables a la nostra auditoria dels Comptes Anuals Abreujats a Espanya, segons l'exigit per la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes. En aquest sentit, no hem prestat serveis diferents dels de l'auditoria de comptes ni han concorregut situacions o circumstàncies que, d'acord amb el que s'estableix en la citada normativa reguladora, hagin afectat la necessària independència de manera que s'hagi vist compromesa.

Considerem que l'evidència d'auditoria que hem obtingut proporciona una base suficient i adequada per a la nostra opinió.

Aspectes més rellevants de l'auditoria

Els aspectes més rellevants de l'auditoria són aquells que, segons el nostre judici professional, han estat considerats com els riscos d'incorrecció material més significatius en la nostra auditoria dels Comptes Anuals Abreujats del període actual. Aquests riscos han estat tractats en el context de la nostra auditoria dels Comptes Anuals Abreujats en el seu conjunt, i en la formació de la nostra opinió sobre aquests, i no expressem una opinió per separat sobre aquests riscos.

a) Reconeixement d'ingressos	
Descripció	Resposta de l'auditor
Els ingressos obtinguts per l'Entitat corresponen a donacions i subvencions no reintegrables i es comptabilitzen en l'exercici en que es reben. Si bé el reconeixement i valoració dels ingressos per donacions i subvencions no és especialment complex, centrem la nostra anàlisi en el reconeixement i valoració dels ingressos per donacions i subvencions donada la magnitud d'aquest component dins del conjunt de estats financers abreujats conjunts i, en conseqüència, al major risc inherent de correcció material.	Com a part dels nostres procediments, hem realitzat les següents proves: - Hem realitzat un enteniment i avaluació del control intern de la Entitat en relació al reconeixement d'ingressos per donacions i subvencions. - Hem comprovat la correcta imputació dels ingressos per a una mostra de donacions i subvencions reportades en l'exercici mitjançant la comprovació dels ingressos bancaris ,així com, els contractes i documentació acreditativa.

Paràgraf sobre altres qüestions

El 10 de juliol de 2024 vam emétre el nostre informe d'auditoria sobre estats financers abreujats de l'exercici 2023 amb una opinió no modificada.

L'altra informació comprèn exclusivament la proposta d'aplicació del resultat de l'exercici 2024, la formulació dels quals és responsabilitat del Patronat o Junta Directiva de l'Entitat i no forma part integrant dels Comptes Anuals Abreujats.

Responsabilitat del Patronat en relació amb els Comptes Anuals Abreujats

El Patronat és responsable de formular els Comptes Anuals Abreujats adjunts, de manera que expressin la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera i dels resultats de la Entitat, de conformitat amb el marc normatiu d'informació financera aplicable a l'entitat a Espanya, i del control intern que considerin necessari per permetre la preparació de estats financers abreujats lliures d'incorrecció material, deguda a frau o error.

En la preparació dels Comptes Anuals Abreujats, el Patronat és responsable de la valoració de la capacitat de la Entitat per continuar com a empresa en funcionament, revelant, segons correspongui, les qüestions relacionades amb l'empresa en funcionament i utilitzant el principi comptable d'empresa en funcionament excepte si el Patronat té intenció de liquidar l'Entitat o de cessar les seves operacions, o bé no existeixi una altra alternativa realista.

Responsabilitats de l'auditor en relació amb l'auditoria dels Comptes Anuals Abreujats

Els nostres objectius són obtenir una seguretat raonable que els Comptes Anuals Abreujats en el seu conjunt estan lliures d'incorrecció material, deguda a frau o error, i emetre un informe d'auditoria que conté la nostra opinió. Seguretat raonable és un alt grau de seguretat, però no garanteix que una auditoria realitzada de conformitat amb la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes vigent a Espanya sempre detecti una incorrecció material quan existeix. Les incorreccions poden deure's a frau o error i es consideren materials si, individualment o de forma agregada, pot preveure's raonablement que influeixin en les decisions econòmiques que els usuaris prenen basant-se en els Comptes Anuals Abreujats.

Com a part d'una auditoria de conformitat amb la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes vigent a Espanya, apliquem el nostre judici professional i mantenim una actitud d'escepticisme professional durant tota l'auditoria. També:

- Identifiquem i valorem els riscos d'incorrecció material en els estats financers abreujats, deguda a frau o error, dissenyem i apliquem procediments d'auditoria per respondre a aquests riscos i obtenim evidència d'auditoria suficient i adequada per proporcionar una base per a la nostra opinió. El risc de no detectar una incorrecció material deguda a frau és més elevat que en el cas d'una incorrecció material deguda a error, ja que el frau pot implicar col·lusió, falsificació, omissions deliberades, manifestacions intencionadament errònies, o l'elusió del control intern.

- Obtenim coneixement del control intern rellevant per a l'auditoria amb la finalitat de dissenyar procediments d'auditoria que siguin adequats en funció de les circumstàncies, i no amb la finalitat d'expressar una opinió sobre l'eficàcia del control intern de l'entitat.

- Avaluem si les polítiques comptables aplicades són adequades i la raonabilitat de les estimacions comptables i la corresponent informació revelada pel Patronat.

- Concloem sobre si és adequada la utilització, per part del Patronat, del principi comptable d'empresa en funcionament i, basant-nos en l'evidència d'auditoria obtinguda, concloem sobre si existeix o no una incertesa material relacionada amb fets o amb condicions que poden generar dubtes significatius sobre la capacitat de la Entitat per continuar com a empresa en funcionament. Si concloem que existeix una incertesa material, es requereix que cridem l'atenció en el nostre informe d'auditoria sobre la corresponent informació revelada en els estats financers abreujats o, si aquestes revelacions no són adequades, que expressem una opinió modificada.

- Les nostres conclusions es basen en l'evidència d'auditoria obtinguda fins avui del nostre informe d'auditoria. No obstant això, els fets o condicions futurs poden ser la causa que la Entitat deixi de ser una empresa en funcionament.

- Avaluem la presentació global, l'estructura i el contingut dels Comptes Anuals Abreujats, inclosa la informació revelada, i si els Comptes Anuals Abreujats representen les transaccions i fets subjacents d'una manera que aconsegueixen expressar la imatge fidel.

Ens comuniquem amb el Patronat de l'entitat en relació amb, entre altres qüestions, l'abast i el moment de realització de l'auditoria planificats i les troballes significatives de l'auditoria, així com qualsevol deficiència significativa del control intern que identifiquem en el transcurs de l'auditoria.

Entre els riscos significatius que han estat objecte de comunicació al Patronat de l'entitat, determinem els que han estat de la major significativitat en l'auditoria dels Comptes Anuals Abreujats del període actual i que són, en conseqüència, els riscos considerats més significatius.

Descrivim aquests riscos en el nostre informe d'auditoria tret que les disposicions legals o reglamentàries prohibeixin revelar públicament la qüestió.

ENTRELINEAS AUDITORES, S.L.P.
ROAC S1696

Juan Bardera Baldrich
ROAC 20.850
Soci - Auditor de Comptes

Barcelona, 16 de juliol de 2025

