

JOSÉ LUIS GARCÍA DELGADO

(director)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

VOLUMEN I

Un enfoque económico del Tercer Sector

JUAN CARLOS JIMÉNEZ

(coordinador)



Fundación ONCE
para la cooperación e integración social
de personas con discapacidad

JOSÉ LUIS GARCÍA DELGADO

(director)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

VOLUMEN I

Un enfoque económico del Tercer Sector

JUAN CARLOS JIMÉNEZ

(coordinador)



Fundación ONCE
para la cooperación e integración social
de personas con discapacidad

Estas páginas forman parte del estudio realizado entre 2001 y 2004 sobre la Economía Social en España, promovido por la Fundación ONCE y publicado en dos obras complementarias, la segunda de las cuales consta de siete títulos diferenciados:

- *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España.*
- *La Economía Social en España.*

Volumen I: *Un enfoque económico del Tercer Sector.*

Volumen II: *Derecho y tributación del Tercer Sector.*

Volumen III: *Criterios y propuestas.*

Documento de Trabajo n.º 1: *Las raíces históricas del Tercer Sector.*

Documento de Trabajo n.º 2: *Gobierno y gestión de las entidades del Tercer Sector.*

Documento de Trabajo n.º 3: *Las Mutualidades de Previsión Social y los sistemas de protección complementarios.*

Documento de Trabajo n.º 4: *Dos análisis sociológicos.*

Con independencia de la autoría que revela en cada caso la respectiva firma, el equipo permanente de investigación ha estado formado por:

José Luis García Delgado
(director)

Juan Carlos Jiménez Jiménez
(subdirector)

Santiago Muñoz Machado
F. Javier Sáez Fernández
Isabel de la Torre Prados
Enrique Viaña Remis
(directores de área)

Manuel Martín Rodríguez
José Luis Monzón Campos
(consultores)

Miguel Ángel Alarcón Conde *Dionisio Ramírez Carrera*
Beatriz Calderón Milán *M.º Jesús Ruiz Fuensanta*
Francisco González Gómez *M.º Teresa Sánchez Martínez*
M.º Ángeles Ortega *Ángela Triguero Cano*
(investigadores)

Carlos M. Fernández-Otheo *Raquel Martín Sánchez*
(coordinadores de edición)

ÍNDICE

	<i>Págs.</i>
Estudio preliminar: Economía y Tercer Sector.....	13

**PARTE I
TRES PERSPECTIVAS DE CONJUNTO**

**CAPÍTULO I
ELEMENTOS PARA UNA TEORÍA ECONÓMICA DEL TERCER SECTOR**

1. Estado de la cuestión.....	27
1.1. Distintos enfoques.....	27
1.2. ¿Qué es el Tercer Sector?.....	32
2. Una teoría económica del Tercer Sector	48
2.1. Una teoría económica del mutualismo.....	51
2.2. Una teoría económica del sector voluntario	60
2.3. Composición del Tercer Sector de acuerdo con la teoría económica	62
3. Otras teorías del Tercer Sector	63
3.1. Teorías afines al enfoque Nonprofit.....	65
3.2. Teorías sobre el Tercer Sector en su conjunto	88
4. Conclusiones	96
Referencias bibliográficas	99

**CAPÍTULO II
LITERATURA Y REALIDAD DEL TERCER SECTOR:
UN PANORAMA COMPARADO**

1. Introducción.....	103
<i>I. Estudios comparativos a escala internacional</i>	
2. Proyecto de Estudio comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.....	107
2.1. El Centro de Estudios de la Sociedad Civil.....	107
2.2. El Proyecto de Estudio del Sector No Lucrativo. Consideraciones generales sobre la metodología de la investigación ...	108
2.3. Principales resultados del proyecto.....	112
2.4. Un comentario final	117

	<u>Págs.</u>
3. Estudio del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, <i>Economía Social y empleo en la Unión Europea</i>	118
3.1. El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa	118
3.2. <i>Economía Social y empleo en la Unión Europea</i> . Consideraciones generales sobre la metodología de la investigación ...	119
3.3. Principales resultados de la investigación	120
3.4. Un comentario final	123
4. Revisión de las tentativas de la Unión Europea por cuantificar el sector	125
4.1. Introducción	125
4.2. Un intento de estimación del sector de las Cooperativas, las Mutualidades y las organizaciones no lucrativas en la Unión Europea, 1997	126
4.3. Estudio piloto sobre las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 2001	128
5. Propuestas de clasificación nacional a partir del concepto de Tercer Sector	132
5.1. Propuesta de Archambault a partir del criterio de no lucratividad	132
5.2. Propuesta de clasificación de Vivet y Thiry según el grado de reconocimiento de la Economía Social	135
5.3. Reseña crítica y propuesta propia	137
 <i>II. Una aproximación a la realidad del Tercer Sector en los principales países occidentales</i> 	
6. Bélgica: la convivencia de distintos enfoques de Economía Social	141
7. Francia: la Economía Social bajo la insignia de la solidaridad .	146
8. Italia: un sector difuso en torno a una constelación de organizaciones.....	149
9. Alemania: el dominio de las grandes agencias semipúblicas de bienestar social	155
10. Holanda: un sector muy desarrollado e institucionalmente poco reconocido	159

	<i>Págs.</i>
11. Suecia: paradigma de movilización ciudadana para la satisfacción de las demandas sociales y de la participación democrática	163
12. Estados Unidos: organizaciones no lucrativas frente al mercado en un escenario de libertad económica	168
13. Reino Unido: Voluntary Sector, una apuesta privada para afrontar la prestación de servicios sociales desde el núcleo de la beneficencia	174
14. Recapitulación y conclusiones. Demanda de estadísticas y de un estudio económico completo a partir del concepto ampliado de la Economía Social	181
Referencias bibliográficas	184
Anexo: Estudios y fuentes sobre el Tercer Sector en los principales países occidentales	196

CAPÍTULO III

LAS DIMENSIONES DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA

1. Introducción	207
2. Perímetro cuantitativo	208
3. Cuentas satélite	213
4. Recursos financieros	217
4.1. Entidades no lucrativas	217
4.2. Tercer Sector de Acción Social	223
4.3. Cooperativas	227
5. Recursos humanos	229
5.1. Empleo remunerado	229
5.2. Trabajo voluntario	234
5.3. Un apunte regional	237
6. Dimensión social	244
6.1. Funciones económicas y sociales y colectivos atendidos	245
6.2. Inclusión laboral de colectivos desfavorecidos	248
7. Conclusiones	256
Referencias bibliográficas	258

PARTE II
DOS ESTUDIOS ECONÓMICOS SECTORIALES

CAPÍTULO IV
ASOCIACIONES Y FUNDACIONES

1. Introducción	263
2. Las Fundaciones y Asociaciones en el enfoque del Sector No Lucrativo y en el enfoque de la Economía Social	266
3. Las Fundaciones y Asociaciones. Qué son y a qué se dedican ...	271
3.1. Las Fundaciones.....	272
3.2. Las Asociaciones.....	285
4. Las cifras agregadas de Fundaciones y Asociaciones	290
4.1. Número de entidades, empleo y salarios	290
4.2. Valor añadido	309
5. Las entidades de Servicios sociales	320
6. El mapa autonómico del Tercer Sector No Lucrativo	321
Referencias bibliográficas	324

CAPÍTULO V
COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES

1. Introducción	327
2. Cooperativas y Sociedades Laborales: definición, características y tipología	330
2.1. Definición, valores y principios del cooperativismo	330
2.2. Tipología de Cooperativas	336
2.3. Las Sociedades Laborales	338
2.4. Sociedades Laborales vs. Cooperativas	340
3. Participación de las Cooperativas y Sociedades Laborales en el tejido empresarial y en el mercado de trabajo	343
3.1. Empresas	343
3.2. Empleo	345
3.3. Distribución sectorial	346
3.4. Distribución por Comunidades Autónomas	348
3.5. Distribución por tipos de entidades	351

	<i>Págs.</i>
4. Macromagnitudes del sector	351
4.1. Magnitudes nacionales	352
4.2. Distribución sectorial del Valor añadido y de la Remuneración de los factores de producción	355
4.3. Distribución regional del Valor añadido y de la Remuneración de los factores de producción	358
5. Aportaciones y rasgos más significativos del sector	360
5.1. Principales aportaciones	361
5.2. Rasgos más significativos	365
6. Una nota sobre las Cooperativas sociales	374
6.1. La Cooperativa social: una forma empresarial en expansión ..	374
6.2. Breve reseña de la experiencia internacional.....	375
6.3. La Cooperativa social en España	377
7. Tendencias del movimiento cooperativo	379
7.1. Terciarización del movimiento cooperativo y nuevas activida- des.....	380
7.2. Aumento del tamaño de las entidades	381
7.3. Intensificación de los procesos de formación de alianzas y creación de grupos empresariales	382
7.4. Identidad cooperativa vs. competitividad en los mercados	382
7.5. El previsible apoyo de la Administración Pública	384
8. Resumen y conclusiones.....	384
Referencias bibliográficas	386

ESTUDIO PRELIMINAR: ECONOMÍA Y TERCER SECTOR

JUAN CARLOS JIMÉNEZ

Universidad de Alcalá

“Nada nuevo hay bajo el sol”, reza uno de los primeros versículos del *Eclesiastés*. Y, en efecto, al observar la realidad emergente y con renovada fuerza del Tercer Sector, siempre se hallarán precedentes de conductas solidarias y, con frecuencia, altruistas, esto es, tan ajenas al simple dictado de la autoridad como del lucro individual, que han tenido un indudable reflejo económico en sociedades del pasado. Bajo el sol, no obstante, también crecen realidades que, con el tiempo, adquieren formas y consistencia antes no percibidas. Así ha sucedido con un amplio conjunto de actividades asociativas que, hoy, realizan un aporte muy considerable en la producción y distribución de servicios sociales y de bienes preferentes, así como en la organización cooperativa de múltiples actividades económicas. Ahora bien, bajo el brillo de ese mismo sol que ilumina la economía actual —un astro a la medida de todo aquello que valora el mercado, comenzando por el beneficio empresarial—, algunas de esas realidades se velan, o bien, por efecto de obstáculos entorpecedores, aparecen eclipsadas, en penumbra: es lo que le sucede a una buena parte del conjunto de actividades productivas que componen la Economía Social o Tercer Sector, en sus sentidos más amplios, cuyo “dividendo social”, a modo de reflejo tornasolado, es tan difícilmente percibido, no ya por la sociedad en conjunto, sino por los mismos estudiosos del tema.

En efecto: bajo denominaciones diversas, y abarcando también un plural universo de entidades, lo que a lo largo de esta obra se nombra indistintamente como Economía Social o, con más reiteración quizá, Tercer Sector —una forma, al margen de babélicas controversias terminológicas, de verter un vino de nueva cosecha como éste en odres también nuevos y de costuras más elásticas—, constituye, ya hoy, una realidad prominente y no poco singular en las principales economías desarrolladas. Lo es por su creciente importancia cuantitativa, y lo es por la proyección social de una buena parte de las funciones que desempeña. Tercer Sector o Economía Social que pugna, no obstante, por su reconocimiento institucional a despecho de su propia heterogeneidad y de quienes han trazado ya una interesada línea divisoria entre el Estado y el mercado, en un mundo tan permeable a ambas realidades como el actual. La incontenible emergencia del Tercer Sector obliga, en todo caso, a pasar del viejo esquema bisectorial vigente a lo largo del último siglo —Estado/mercado, público/privado— a otro trisectorial, que tenga en cuenta esa específica y paulatinamente afianzada realidad. España no es, ni mucho menos, una excepción en este panorama, y, como en tantos otros aspectos, su sincronía con las pautas

continentales europeas, incluidas las tonalidades propias inevitables, es ya un hecho.

De la investigación que sustenta esta obra se han deducido algunas magnitudes bien expresivas del peso cuantitativo alcanzado por el Tercer Sector en España. A modo de simple adelanto de las cifras que más adelante se detallan, bastará con apuntar, por ahora, que éste representa más del 6 por 100 de todo el empleo asalariado español, porcentaje que se elevaría hasta cerca del 10 por 100 si se considerase, en sus correspondientes términos de dedicación equivalente, el importante trabajo voluntario que se desarrolla dentro de él. Y se estaría hablando, según se incorporasen o no al cómputo las Cajas de Ahorros, del 3 ó el 5 por 100 de participación en el Producto interior bruto. Debiéndose desear, por otro lado, el tópico de la debilidad asociativa de la sociedad española, por más que ésta manifieste, a tenor de los resultados de la investigación, una mayor preferencia por el asociacionismo de proximidad, ya sea recreativo, asistencial o corporativo, que por el que articulan algunas entidades en defensa de grandes intereses públicos.

Y bien, esa muy notable significación actual del Tercer Sector en España es producto, en buena parte, de una aparente paradoja. Porque es fruto, en efecto, del alto nivel de vida alcanzado en las sociedades avanzadas y, como tal, en España, que permite y estimula la integración de los individuos en múltiples iniciativas asociativas, en el sentido más amplio del término; iniciativas que no son sino expresión directa de una pujante sociedad civil que sacia de este modo, en democracia, parte de sus ansias de libertad y de distanciamiento del Estado, y como forma alternativa a éste de contribuir al bienestar social. Dicho en otros términos, el Tercer Sector constituye una afirmación tangible de la voluntad de autonomía de la sociedad civil respecto del poder de los Estados y de los grandes intereses económicos.

Pero también, en otro sentido, este Tercer Sector en alza es fruto de la propia reformulación —y de la crisis fiscal— del Estado de Bienestar. Un Estado de Bienestar que ha contribuido a la cohesión social y al progreso en los países más desarrollados, y de un modo muy particular en Europa, pero que hoy, bajo una filosofía en la que prima el mercado sobre el Estado, queda con alguno de sus costados al descubierto, como sucede con la cobertura social de muchas de las más descarnadas situaciones de desamparo, desigualdad y exclusión que el alto desarrollo económico y la propia dinámica demográfica dejan, no obstante, como dramática secuela, y que la población percibe con creciente sensibilidad. El Tercer Sector se encuentra, así, con un amplio vacío que rellenar, que crece, además, conforme avanza la sociedad: el hueco que se abre entre unos mercados que, a través de las empresas mercantiles convencionales, sólo atienden a las demandas “solventes”, esto es, con capacidad de pago, y un Estado que ya no se siente impelido a una mayor acción colectiva y solidaria, como sucedió durante décadas, sino a marcar las reglas del juego económico del resto de los agentes privados, dejando en manos de éstos, si acaso con el respaldo financiero público, la atención a las nuevas demandas sociales.

No se agota en estos argumentos, está claro, la explicación de la importancia actual de un Tercer Sector que cuenta, en todo caso, con profundas raíces históricas y con una gran tradición, tanto cooperativista y mutualista como de asociacionismo "benefactor" —España es, por cierto, un buen ejemplo, con sus hospitales de peregrinos y sus cofradías religioso-benéficas de origen medieval—, que ha sabido enlazarse muy bien, por lo demás, con las nuevas demandas sociales.

Es fácil, por eso, identificar algunos signos bien perceptibles de la muy notoria significación social alcanzada hoy por el Tercer Sector, en consonancia con la importancia cuantitativa ya reseñada. Uno de los más llamativos es, sin duda, el de la creciente implicación de la sociedad, en particular de los jóvenes, fruto de la consideración social que merecen las actividades desplegadas por estas entidades, sobre todo las de asistencia social; opinión claramente favorable, en general, que se manifiesta en los trabajos de campo tan pronto como los encuestadores identifican esas actividades con realidades próximas, y no con denominaciones genéricas y, como tal, encubridoras.

No deje de prestarse atención a lo último que acaba de apuntarse, pues es igualmente revelador de un hecho que no puede soslayarse, y del que hay que dar cuenta en estas páginas introductorias: la aparente *invisibilidad* del Tercer Sector, sobre todo cuando se le considera en conjunto, que redundo, entre otras cosas, en una débil percepción de sus potencialidades. Lo que no sólo sucede con el conjunto de la ciudadanía —un tanto paradójicamente, por cuanto una gran mayoría está vinculada a él a través de sus actividades y de su colaboración económica—, sino también por parte de los gobiernos, a pesar de la importancia de la financiación pública para el Tercer Sector y de la coincidencia de éste con el Estado en amplios terrenos de actuación.

¿Cómo se explica, entonces, que un sector económico como éste, con la relevancia que se intuye, y que en este trabajo se afirma y concreta, no sea fácilmente identificado por la sociedad, y mucho menos reconocido, en lo que representa, por las correspondientes instancias políticas? ¿De dónde viene ese desdibujamiento social y político del Tercer Sector, en contraste con su sólido peso económico?

En la obra que, complementariamente a ésta, sintetiza los resultados cuantitativos de la investigación —*Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*—, se resumen las razones, tanto "internas", de la atomización y la falta de unidad y de cooperación a la opacidad y la tendencia, en general, a la burocratización, como "externas", por la oposición, en este caso, de otros grupos económicos, que permiten entender por qué esto ha sido así hasta hoy. Pero hay también razones metodológicas, derivadas de los conceptos y categorías analíticas que sirven de base a los instrumentos económicos al uso, que han venido entorpeciendo la cuantificación contable del Tercer Sector y, de ahí, su visibilidad. Por un lado, debido a que algunas de sus piezas principales se hallan diseminadas, y de un modo indiferenciado, en diferentes sectores insti-

tucionales de la Contabilidad Nacional, más allá de las que engloba el muy restrictivo conjunto que el actual Sistema Europeo de Cuentas (SEC 95) denomina Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares. Y, por otro lado, porque la propia metodología de las cuentas nacionales está diseñada para captar una realidad que escapa, en gran parte, a la propia esencia de lo que aquí se entiende por Tercer Sector: un conjunto de entidades, bajo diferentes formas jurídicas, orientadas a satisfacer necesidades que no siempre son ajenas en sentido estricto, pero sí de marcado carácter social o colectivo —muchas veces con bienes y servicios “sin precio”—, a través de organizaciones no regidas por la obtención y el reparto de beneficios pecuniarios y teñidas de un alto grado de mutualismo y de espíritu participativo, en las que prima, haya o no un altruismo “puro”, la unión mancomunada de esfuerzos y de recursos.

Con todo, y enlazando con esto último, el debate —no ya en España, sino internacional— acerca de *qué es y cuánto* representa el Tercer Sector está impregnado desde su origen de otras consideraciones, que no pueden dejar de calificarse de “ideológicas”, referidas a qué tipos de entidades deben incluirse y cuáles no, y a la denominación misma que debe tener el conjunto unión de todas ellas. De ahí que la opción por una u otra de las varias denominaciones que habitualmente se manejan tampoco sea, a fin de cuentas, una cuestión intrascendente. Las dos *escuelas* que han liderado la doctrina sobre este tema son, como repetidamente aparecerá en los capítulos que siguen, la del *Nonprofit* y la de la *Économie sociale*, por decirlo en las dos lenguas de las que irradia principalmente su influencia respectiva. La primera, prevaleciente en el ámbito anglosajón, ha ido articulando su doctrina y, sobre todo, afinando en la cuantificación internacional del fenómeno —siempre sobre la base de las entidades no lucrativas—, a través del Centro de Estudios de la Sociedad Civil de la Universidad Johns Hopkins; la segunda, de origen francés y extendida por gran parte del continente, cuenta con el CIRIEC Internacional como principal referente académico de una posición conceptual en el que las llamadas empresas sociales ocupan el centro de la escena.

Por supuesto, partiendo de estas premisas, numerosos estudios han venido trazando en estos últimos años sus propias fronteras del perímetro institucional que comprende esta realidad, sin que se haya llegado a crear una correspondencia unívoca entre las distintas denominaciones —Tercer Sector, Economía Social, Tercer Sistema, Sector Independiente, Sector Solidario...— y su contenido conceptual o práctico. Incluso, por países, como se muestra en esta obra, la casuística es tan amplia que apenas si pueden hacerse clasificaciones operativas. Aquí se propone una que distingue entre cuatro modelos: el germano, el anglosajón, el escandinavo y el latino, si bien muchas veces ni siquiera dentro de cada país se definen igualmente las fronteras del Tercer Sector, o de como se denomine, por tradición o geografía, la realidad aquí contemplada.

Pues bien, a la hora de delimitar los contornos del Tercer Sector en España y proceder a su cuantificación, en esta obra se ha optado, básicamente, por un

criterio integrador¹. Criterio superador de la dicotomía entre la perspectiva anglosajona del *Nonprofit* y algunas versiones restrictivas de la continental europea, en la misma línea en que el CEP-CMAF de la Unión Europea aglutina, siguiendo el orden de sus siglas, a Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones. Aquí, incluso, aunque no siempre haya sido posible incorporar sus magnitudes a los cálculos numéricos, se consideran dentro del Tercer Sector, además de las Entidades Singulares –Cáritas, Cruz Roja y ONCE–, las “empresas sociales” en su más amplia acepción, incluyendo las Sociedades Laborales –una forma cooperativa, en definitiva–, los Centros Especiales de Empleo, las Empresas de Inserción, las Cajas de Ahorros, en la vertiente, sobre todo, de su Obra Social, y las sociedades pertenecientes a los grupos empresariales de aquellas entidades.

Que el criterio de esta investigación haya sido básicamente integrador, incorporando al cómputo diversos tipos jurídicos de entidades, no ahorra ni mucho menos la necesidad de buscar los comunes denominadores que dan cohesión al conjunto. En este sentido, ¿qué elementos aglutinantes puede haber por encima de los enfoques del *Nonprofit* y de la *Économie sociale* que justifiquen la consideración de una categoría conceptual más amplia y abarcadora, sin perder su esencia unitaria? Por supuesto, los rasgos, al menos, de solidaridad, participación y responsabilidad social son consustanciales a los diferentes tipos de entidades aquí considerados como Tercer Sector, ya sean éstos de raíz cooperativa o asociativa, y, dentro de éstos, tanto altruistas, es decir, de carácter benefactor u orientados a la defensa de intereses universales, como mutualistas, concebidos para el desarrollo de aficiones o el encauzamiento de intereses.

Pero, ¿qué hay del aglutinante *económico* del conjunto? Dígase, primero, lo que no debe servir para justificar la desunión, como es la búsqueda del beneficio, del lucro. Porque las entidades del Tercer Sector, cualquiera que sea su etiología de origen, siempre persiguen, como entidades privadas, algún tipo de lucro, aunque no se trate del simple *lucro capitalista*, entendido éste como la maximización de los beneficios meramente pecuniarios y con destino a quienes aportan el capital, y en exacta proporción, además, a lo que éstos hayan aportado. Lo que estas entidades –que no pueden ni deben dejar de llamarse empresas en lo esto pueda significar de énfasis en la eficiencia– buscan, ante todo, es un *lucro civil*, colectivo, propio del asociacionismo mutualista y del cooperativismo, en general, o *social*, en beneficio de terceros, como es característico del asociacionismo altruista y de algunas formas cooperativas. En todo caso, un lucro común y solidario, siendo el beneficio pecuniario, a diferencia de lo que sucede en las empresas mercantiles tradicionales, un fin de carácter instrumental, plegado al fin último de la responsabilidad social.

¹ El más reciente ejemplo de esta perspectiva analítica puede hallarse, en un plano internacional, en A. EVERS y J.-L. LAVILLE (eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar.

Esta idea del lucro civil o social tiene mucho que ver con uno de los conceptos que están sirviendo actualmente de cimientos del conjunto de actividades encuadradas dentro del Tercer Sector en su más amplia acepción: el concepto de *capital social*. En efecto, las entidades del Tercer Sector, y esto vale tanto para las de raíz mutualista o cooperativa como para las altruistas y basadas en el trabajo voluntario, se caracterizan por generar un capital social diferenciado del capital físico o del capital financiero que crean o manejan, de un modo preferente, las sociedades privadas, pero igualmente importante para el desarrollo económico. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico —de un modo muy coincidente a como también lo hacen el Banco Mundial o la Comisión Económica para América Latina y el Caribe— define el capital social como “las instituciones, relaciones y normas que perfilan la calidad y cantidad de las interacciones de una sociedad”. Se trata de un concepto de carácter interdisciplinar popularizado a partir de los trabajos de Pierre Bourdieu, James Coleman, Michael Woolcock y, sobre todo, Robert Putnam, y que se manifiesta en la confianza recíproca y la cooperación en aras de unos objetivos comunes. Los tres componentes del capital social, en la concepción de Putnam, son las normas y obligaciones morales, los valores sociales, en particular la confianza, y las redes sociales. El capital social, aunque intangible, es un capital productivo: directamente, al reducir los costes de información y de transacción o contribuir a la producción de bienes públicos con fuertes externalidades, e indirectamente, al generar entre los individuos relaciones estables de confianza y cooperación que les permiten actuar juntos de un modo más eficiente, hasta constituir, como repetidamente se le considera, un verdadero “pegamento social”. Y que cuenta, además, a diferencia de otras formas de capital, con una propiedad muy destacable: lejos de agotarse con el uso, éste lo convierte en acumulativo, pudiéndose hablar de un círculo virtuoso de la generación de capital social.

La propia Unión Europea ha definido el capital social como “los rasgos de la organización social, tales como relaciones, normas y confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo”, destacando asimismo el importante papel que las entidades no lucrativas y las Cooperativas pueden desempeñar a través de la creación de empleo y del reforzamiento de la cohesión social. El proyecto CONSCISE —“The contribution of social capital in the social economy to local economic development in Western Europe”—, financiado por la Comisión Europea y coordinado por Mel Evans, ha indagado en los factores que activan la creación de este capital social: confianza; reciprocidad y espíritu mutualista; normas compartidas de comportamiento; sentimiento de pertenencia y de implicación; relaciones sociales formales e informales, y canales efectivos de información. Una de las conclusiones de este proyecto no puede pasar aquí desapercibida: “El amplio Tercer Sector es importante para generar capital social y el ‘sustrato’ necesario para la economía social”. Subrayándose, además, tanto el papel del voluntariado y del asociacionismo de ayuda mutua —en los que más comúnmente se ha fijado hasta ahora la literatura— como el de las empresas sociales de tipo cooperativo en la generación y difusión de este capital social.

El problema, como fácilmente puede comprenderse, es la medición, en cada caso, del capital social, suma de componentes cualitativos –confianza, reciprocidad...– para los que muchas veces no existe una medida escalar, aunque ya se cuente con algunos intentos en este sentido. Pero, como instrumento heurístico, el capital social proporciona una sólida justificación para fundamentar el común denominador del Tercer Sector en sentido amplio.

Otra justificación, más operativa, aunque tampoco exenta de algunas dificultades de concreción y de valoración económica, es la que puede hallarse tras el concepto de transferencias en especie. En esta obra se sostiene que el Tercer Sector se caracteriza –y se distingue, tanto del sector público como de las empresas capitalistas– por canalizar, desde entidades privadas, transferencias en especie, muchas veces de claro carácter social, en tanto que dirigidas hacia los hogares. Son transferencias de valor que proceden de la entrega de bienes o de la prestación de servicios, materializados en múltiples formas, pero por las que el beneficiario no paga su verdadero valor: desde el valor implícito del trabajo más estable de una Cooperativa de trabajo asociado o de una Empresa de Inserción Social a los precios más económicos que se obtienen a través de una Cooperativa de vivienda o de consumo. Y, por supuesto, las prestaciones gratuitas que reciben los particulares de múltiples Asociaciones y Fundaciones.

En términos de la Contabilidad Nacional, más restrictivos, las transferencias sociales en especie comprenden sólo las prestaciones sociales en especie y las transferencias de bienes y servicios no de mercado individuales, esto es, los proporcionados a los hogares de forma gratuita o a precios económicamente no significativos por las Administraciones Públicas o las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares. Aquí, sin embargo, se concibe en sentido amplio el concepto de transferencia en especie, no limitándose a las recibidas directamente por los hogares, y abriendo el concepto a las que desarrollan, por ejemplo, las Cooperativas, si bien su cuantificación precisa exigiría aplicar en muchos casos metodologías más complejas, como la de los “precios hedónicos” percibidos por los beneficiarios. En el caso de las Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares, hay una fuente de transferencia social en especie no cuantificada en las cuentas nacionales, pero que aquí sí se ha podido incorporar: se trata de la que provee el trabajo voluntario, generador en estas entidades de un Excedente social en forma de Valor añadido que no requiere retribución monetaria, pero que vale tanto, una vez reducida a sus términos equivalentes, como el de los trabajadores remunerados.

Sobre toda la argumentación anterior, puede concluirse que el Tercer Sector se articula en torno de dos brazos unidos a un tronco común: por un lado, el altruismo, propio de las entidades constituidas y orientadas en beneficio de terceros (Asociaciones benéficas y Fundaciones); por otro, el mutualismo, como el que se da en entidades basadas en la cooperación en aras de un fin de interés común, y que acepta, sobre la base de la solidaridad –principio sustentador, por tanto, de ambas extremidades–, un posible reparto desigual de los frutos de ese esfuerzo compartido (es el caso de las Cooperativas, Sociedades Laborales, Mutualidades

y Asociaciones para el autoconsumo). En algunos tipos de entidades, incluso, se entremezclan ambos principios rectores, el altruismo y el mutualismo, como sucede en las Cooperativas sociales o en los Centros Especiales de Empleo.

A partir de estas premisas, el presente volumen se divide en dos partes: la primera, dedicada a proporcionar una triple perspectiva de conjunto; la segunda, a examinar con algún detalle los dos grupos de piezas cuantitativamente más destacados del Tercer Sector, los que componen Asociaciones y Fundaciones, por un lado, y Cooperativas y Sociedades Laborales, por otro. Siguiendo este orden, la obra se inicia con tres contribuciones que, de un modo complementario, ayudan a trazar un panorama global del Tercer Sector desde su perspectiva económica. El *qué* y el *cuánto* del Tercer Sector –y tanto en términos internacionales como en España– son los interrogantes a contestar en esta parte.

El primer trabajo, “Elementos para una teoría económica del Tercer Sector”, está dedicado a aclarar qué se entiende –y qué debe entenderse– por Tercer Sector, concepto prácticamente indistinguible, en esta investigación, del de Economía Social en sentido amplio, avanzándose, a partir de ahí, en los elementos que han de servir para armar una teoría económica de esta realidad crecientemente afianzada. Teoría enfrentada hasta hoy a la misma perplejidad que suscita la cuantificación de un conjunto de actividades cuyo estudio se acomoda mal a las categorías analíticas convencionales, que atienden más a la maximización del beneficio pecuniario que a la utilidad social, y más al valor de las cosas a precios de mercado que al derivado de las conductas altruistas de los individuos.

Pues bien, la concepción del Tercer Sector que aquí se sostiene encaja muy bien con la que, desde una perspectiva *europaea* –e igualmente superadora de planteamientos doctrinarios–, defienden en uno de sus más recientes trabajos Bacchiaga y Borzaga²: “Formas organizativas capaces de desenvolverse adecuadamente en la producción de servicios personales y colectivos que no pueden ser suministrados tan eficientemente por entidades no lucrativas ni por organismos públicos, y ello por dos razones principales. En primer lugar, porque tales servicios pueden implicar fallos de mercado o de contrato. Y, segundo, porque, para que la producción tenga lugar, puede necesitarse un cierto grado de redistribución desde los productores o quienes financian la producción hacia los consumidores”. Y estas son dos ideas que articulan la primera contribución de esta parte. Por un lado, la existencia, potencial o efectiva, de transferencias redistribuidoras en especie –muchas veces *sociales*, en beneficio de los hogares–, que se erige en el “hilo conductor” de la racionalidad común de los tipos de entidades encuadrados dentro del Tercer Sector, ya se identifiquen con su parte más altruista, ya sean de raíz mutualista. Y, por otro lado, a la hora de avanzar un bosquejo de teoría económica del Tercer Sector, se advierte cómo la idea de la superación de “fallos”, concretada de muy diferen-

² A. BACCHIEGA y C. BORZAGA (2003), “The Economics of the Third Sector: A more comprehensive approach”, en H. K. Anheier y A. Ben Nér (eds.), *The study of Non Profit enterprises: Theories and approaches*, Kluwer, Nueva York.

tes formas a partir de unos u otros autores –fallos del sector público (Weisbrod), del sector voluntario (Salamon), del sector altruista (Rose-Ackerman), del sistema de partidos políticos (Downs), de las redes primarias de solidaridad (Hayek), y hasta del sistema global capitalista (Polanyi)–, es la que domina el panorama. Incluso, el planteamiento teórico por el que aquí se decantan preferentemente sus autores, el que, en la línea de Hansmann, pone el énfasis en la superación de las “asimetrías informativas”, se corresponde, en última instancia, con uno de los fallos más reconocidos del mercado en algunos ámbitos, en particular cuando se enfrentan a uno u otro lado de él agentes de muy distinto tamaño y poder económico.

Aunque haya, como se ha apuntado al comienzo, fundamento suficiente para defender un común denominador del Tercer Sector superador de los dos enfoques doctrinales dominantes, éstos siguen marcando no sólo la discusión teórica, sino el propio análisis cuantitativo. La segunda contribución de esta parte, “Literatura y realidad del Tercer Sector: un panorama comparado”, se ocupa, precisamente, de revisar los trabajos empíricos internacionales sobre la realidad del Tercer Sector y la Economía Social. Como los dos más ambiciosos –el del proyecto del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins y el desarrollado por el CIRIEC Internacional– responden, aunque sea de un modo matizado y abierto, en razón de las circunstancias de cada país, a los principios que informan, respectivamente, los ya citados enfoques del *Nonprofit* y de la *Économie sociale*, sus resultados, referidos, por lo demás, a años distintos y a conjuntos de países no idénticos, no son directamente comparables. Dan, eso sí, unos órdenes de magnitud muy congruentes y, sobre todo, muy reveladores, cuales sean las lindes fronterizas que se tracen, de la gran dimensión internacional que alcanza actualmente el Tercer Sector. Y eso, en ambos casos, aun jugando en el campo ajeno de las categorías analíticas y los instrumentos contables al uso en economía, que dificultan la valoración social de algunos de los aspectos que, por su misma esencia, se derivan de estas actividades.

Ahora bien, una cosa es la dimensión internacional alcanzada, en general, y otra la diversidad con que el Tercer Sector se reconoce en unos y otros países. En este segundo trabajo se propone, a partir de las propuestas de clasificación nacional de Archambault y de Vivet y Thiry, concebidas desde el punto de vista respectivo de los dos enfoques doctrinales arriba enunciados, una propuesta propia de sistematización –modelos latino, germano, escandinavo y anglosajón– que sirve para ordenar los ocho casos nacionales que aquí se estudian: Bélgica, Francia e Italia; Alemania y Holanda; Suecia, y Estados Unidos y Reino Unido. Análisis que deja claro, por encima de su creciente significación en todos ellos, el modo dispar en que se concibe el Tercer Sector y la Economía Social en los principales países desarrollados, conformando aún un panorama internacional sumamente heterogéneo.

Tras esta experiencia comparada, y sobre la base, formulada al comienzo, de la conceptualización del Tercer Sector adoptada en esta investigación, la

contribución que cierra esta parte se ocupa de “Las dimensiones del Tercer Sector en España”. Un Tercer Sector de magnitudes ya muy sobresalientes, según se apuntó antes, y que se resumen, desde el punto de vista puramente cuantitativo, en porcentajes que rebasan, para 2001, el 6 por 100 del número de entidades o de trabajadores remunerados, llegando al 9 ó 10 por 100, según se incluyan o no las Cajas de Ahorros, si se valora el empleo equivalente de los voluntarios. Lo que se traduciría, en términos macroeconómicos de participación del sector en la economía nacional, en más del 3 por 100 —y casi el 5, con las Cajas— del PIB español. Una realidad, por tanto, que no puede seguir velada al reconocimiento político, social y académico.

Pero, a su dimensión meramente cuantitativa, concretada en esta investigación hasta el detalle del cálculo de unas cuentas satélite que permiten la comparación de sus principales magnitudes con las del total nacional, al Tercer Sector se le añade otra, cualitativa, en forma de *vector social* que prolonga y multiplica su tamaño y significación. Es la dimensión añadida de la participación social a través de la financiación de sus actividades y, de un modo muy especial, de las “donaciones de tiempo” que aporta el trabajo voluntario, que alcanza, según las estimaciones de este estudio, a más de cuatro millones de españoles; y es, también, entre otros aspectos, la dimensión añadida de la función social que muchas de las entidades del Tercer Sector cumplen en España. Aspecto que sobresale en el aquí denominado Tercer Sector de Acción Social, cuya simple existencia, sobre una base muy fundamental de voluntariado, *ahorra* al Estado el equivalente aproximado de 300.000 funcionarios dedicados a la cobertura de necesidades de marcado carácter social y de atención a colectivos desfavorecidos.

En suma, los estudios contenidos en esta parte dan al lector una triple e interrelacionada perspectiva de conjunto del Tercer Sector: la que proporciona, desde la teoría, un enfoque económico de su delimitación y justificación analítica; la que procura, a través del contraste internacional, la experiencia de otros países, y, en fin, la que aporta el análisis concreto del caso español.

Si la parte primera de la obra traza la perspectiva de conjunto, la segunda profundiza en los dos grandes pilares que nuclea —tanto por su dimensión económica como desde el punto de vista doctrinal— el Tercer Sector en España: las entidades no lucrativas —Asociaciones y Fundaciones, principalmente— y las Cooperativas, incluyendo a las Sociedades Laborales, una forma jurídica singular, pero ya de gran importancia, dentro del ordenamiento español. Ambos representan, en efecto, la práctica totalidad del número de entidades, más del 90 por 100 del empleo en cualquiera de sus acepciones y cerca de las cinco sextas partes del Valor añadido del Tercer Sector en España, antes de incluir a las Cajas de Ahorros. La fracción, pues, abrumadoramente mayoritaria de la realidad que se está estudiando, por más que haya otras piezas, de las Entidades Singulares a las Mutualidades de Previsión Social, que forman parte con igual justicia del conjunto.

Asociacionismo y cooperativismo dan nombre, por lo demás, a las categorías jurídicas que encarnan tradicionalmente y a escala internacional los dos basamentos doctrinales del Tercer Sector: el altruismo y el mutualismo. Los dos brazos, ya se ha dicho, que emergen de un tronco común basado en la solidaridad y en la aceptación de que los resultados del esfuerzo individual desplegado en estas entidades o de los medios personales puestos a su servicio pueden ir a parar, en todo —en el caso del altruismo puro— o en parte —en las Cooperativas o en el asociacionismo mutualista—, a otros, siempre en aras de un interés común.

Así pues, sin perjuicio de que las distintas piezas componentes del Tercer Sector hayan sido ya tratadas en la obra de síntesis de los resultados cuantitativos de esta investigación, antes citada, o lo sean, desde unas u otras perspectivas, en los restantes volúmenes de esta misma obra, aquí la atención se centra en dos estudios sectoriales concretos: el primero, dedicado a las entidades no lucrativas, Asociaciones y Fundaciones, y, el segundo, a las Cooperativas y las Sociedades Laborales.

Bajo el título de “Asociaciones y Fundaciones” se analiza, en primer lugar, el nutrido y variado universo que componen estos dos tipos de entidades en España. Además de aclarar, en cada caso, qué son y a qué se dedican preferentemente cada una de ellas, con particular atención, dentro de las primeras, a las denominadas *de Utilidad Pública*, el estudio ofrece una cuantificación de las principales cifras agregadas de ambas, a partir de los datos proporcionados por la Agencia Tributaria y la Tesorería General de la Seguridad Social para 2000. Se trata, pues, de una metodología distinta de la que ha servido de base, tal y como queda reflejado en el trabajo que cierra la Parte I, para la deducción de las grandes magnitudes del Tercer Sector y la elaboración de sus cuentas satélite para 2001. Una metodología que permite aprovechar, aun a sabiendas de manejar cifras “máximas” en cada caso, la rica información obtenida de las fuentes tributarias y laborales, sobre todo desde una perspectiva regional.

La segunda contribución de esta parte, y que cierra la obra, “Cooperativas y Sociedades Laborales”, sintetiza también las principales características distintivas de estas dos formas jurídicas del cooperativismo, como paso previo a su delimitación cuantitativa y a las principales magnitudes reveladoras de su peso respectivo y conjunto dentro de la economía nacional. Y, así, se aprecia cómo las Cooperativas y, más recientemente, las Sociedades Laborales, se han consolidado como modelos empresariales capaces de crear empleo y de ofrecer soluciones organizativas en diferentes sectores de actividad, bien asentadas y difundidas a lo largo del territorio nacional, con muy destacada presencia en algunas Comunidades Autónomas. Obligadas a actuar en el mercado y a salvaguardar, como cualquier otra empresa, la máxima eficiencia de gestión, las Cooperativas y Sociedades Laborales, basadas en la cultura de la solidaridad y de la participación democrática y germen de la Economía Social, constituyen un pilar básico del Tercer Sector en España.

Habría de subrayarse, a modo de punto final de estas líneas introductorias, que toda la investigación desarrollada constituye un alegato en favor del diseño de una base estadística común, a partir, claro está, de un consenso conceptual mínimo, que permita conocer mejor las dimensiones del Tercer Sector y sus repercusiones económicas y sociales. Base estadística y consenso conceptual que, de traducirse en reglas universalmente aceptadas, permitiría contar, además, con el necesario contraste internacional y el reforzamiento mutuo de unas realidades nacionales que se perciben con fuerza creciente. Nada justifica, en suma, la desunión *analítica* del sector que aglutina a la parte más solidaria de la actividad económica de nuestro tiempo.

PARTE I

TRES PERSPECTIVAS DE CONJUNTO

CAPÍTULO I

Elementos para una teoría económica del Tercer Sector

ENRIQUE VIAÑA Y BEATRIZ CALDERÓN

Universidad de Castilla-La Mancha

1. Estado de la cuestión

1.1. Distintos enfoques

Cuando se contempla desde una panorámica general lo que se denomina unas veces Tercer Sector, y otras Economía Social, se vislumbra un abigarrado conjunto de actividades que parecen, en los más de los casos, completamente heterogéneas entre sí. Esta heterogeneidad ha inducido a buen número de autores a negar que tenga realmente sentido *económico* hablar de Tercer Sector, o bien que se tenga que incluir bajo esa rúbrica a instituciones tan dispares como las Asociaciones y Fundaciones, por un lado, y las Cooperativas y Mutualidades, por otro.

Hay una proverbial pugna, en efecto, entre quienes creen que el Sector No Lucrativo y el Sector Cooperativo son cosas enteramente distintas, y quienes creen que tienen muchos puntos en común¹. Los primeros opinan que una cosa es el Sector No Lucrativo, que se les antoja sin duda digno de una consideración especial, ya que parece desafiar el afán de lucro privado, que reconocidamente es el motor del sistema capitalista que impera a escala global; y otra muy distinta el Sector Cooperativo, al que consideran perfectamente adaptado al afán de lucro (puesto que, en su opinión, lo que querrían los cooperativistas es lo que quiere todo el mundo: ganar dinero). Quienes de esta manera se manifiestan, introduciendo una distinción radical en el seno del Tercer Sector entre el Sector No Lucrativo y el Sector Cooperativo, y reservando por consiguiente

¹ Véase J. BAREA Y A. PULIDO (2001), "El sector de instituciones sin fines de lucro en España", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, abril; y A. SAJARDO MORENO (2000), "Asociaciones y fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis", *Quaderns de Treball*, núm. 103, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Universitat de València, Valencia.

el nombre de Tercer Sector al Sector No Lucrativo (y llámese, si se quiere darle un nombre especial, Economía Social al Sector Cooperativo), reciben colectivamente el nombre de *enfoque Nonprofit* (que en inglés significa “no lucrativo”). De esta forma, Tercer Sector y Economía Social serían dos conjuntos de actividades completamente disjuntos, es decir, sin ningún punto de contacto entre sí.

Las consecuencias políticas del *enfoque Nonprofit* son rotundas: el Tercer Sector, entendido exclusivamente como Sector No Lucrativo, merece sin duda un tratamiento especial, no sólo en materia de impuestos sino también en muchos otros órdenes, en la medida en que la sociedad pueda desear que sus miembros se involucren en actividades ajenas al afán de lucro. Ahora bien, el intento de vincular el Sector Cooperativo –por mucho que se le quiera embellecer denominándolo Economía Social– al Sector No Lucrativo, para hacer extensivo a aquél el trato de favor que se considere oportuno dar a éste, no es más que una manera de facilitar que el Sector Cooperativo pueda competir de forma desleal con el sector capitalista puro. Ésta es una consecuencia política que cabría extraer del *enfoque Nonprofit*, actualmente articulado en el mundo académico en torno al proyecto que dirige Lester Salamon desde el Centro de Estudios para la Sociedad Civil, integrado en el Institute for Policy Studies, de la Universidad Johns Hopkins².

Frente a ese enfoque, se yergue otro, el *enfoque de la Economía Social*, que realmente es anterior en el tiempo aunque aquí se examine después. La caracterización del *enfoque de la Economía Social* es más difícil que la del *enfoque Nonprofit*, debido a que aquél ha mostrado una versátil capacidad de evolucionar en el tiempo, en un esfuerzo por adaptarse con realismo a las condiciones de la sociedad actual; por esta razón, la que aquí se va a ensayar en modo alguno se puede considerar definitiva: es muy probable que la evolución continúe, y lo que hoy podría parecer claro, mañana deje de estarlo.

Desde inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial y hasta la actualidad, el *enfoque de la Economía Social* ha estado vinculado al CIRIEC (siglas en francés del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Economía Colectiva y Social). En sus orígenes, a finales de la década de 1940, el CIRIEC trató de establecer una afinidad teórica entre la economía pública y el Sector Cooperativo, en un intento de contraponer ambos al sector privado capitalista, al que decididamente habrían pertenecido –según la caracterización que entonces hacían los autores adheridos a este enfoque– las Fundaciones; la posición de las Asociaciones quedaba menos clara: en lo fundamental, la importancia económi-

² L. M. SALAMON (1999), *America's Nonprofit Sector. A primer*, The Foundation Center, Nueva York; L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER, (1997), *Defining the Nonprofit Sector. A cross-national analysis*, Manchester University Press, Manchester; L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER *et al.* (1999), *La sociedad civil global. Las dimensiones del Sector No Lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid; W. SEIBEL y H. K. ANHEIER (1990), “Sociological and political science approaches to Third Sector”, en H. K. Anheier y W. Seibel, *The Third Sector*, Waler De Gruyter, Berlín; y J. I. RUIZ OLABUÉNAGA (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.

ca del Sector No Lucrativo era entonces muy reducida. A partir de la crisis fiscal del Estado, desencadenada en la década de 1970, y con la irrupción del proyecto ultraliberal de resolverla mediante la liquidación del Estado de bienestar —proyecto que empezó a concretarse claramente en el decenio de 1980—, el *enfoque de la Economía Social* encontró progresivamente debilitadas las bases de lo que los autores pertenecientes a él habían denominado “economía colectiva” (en realidad, el Sector Público, crecientemente recortado por las privatizaciones), e igualmente muy deteriorada la que hasta entonces había sido la principal alianza estratégica del Sector Cooperativo. En aquellos mismos momentos, había comenzado la expansión acelerada del Sector No Lucrativo, y particularmente del subsector de Asociaciones, en el que el *enfoque de la Economía Social* creyó ver numerosos puntos de contacto con el Sector Cooperativo. A comienzos de la década de 1990, los autores vinculados al CIRIEC habían ya incluido a las Asociaciones en su concepto de la Economía Social, conjuntamente con las Cooperativas y las Mutualidades. Las Fundaciones, empero, seguían siendo ajenas —según ellos— a la Economía Social.

El argumento era más ideológico-político que económico: uno de los rasgos característicos de la Economía Social, según los autores de este enfoque, sería la utilización de procedimientos democráticos en la toma de decisiones, con arreglo al principio “una persona, un voto”. Esta clase de procedimientos parece claramente incorporado tanto a las Asociaciones como a las Cooperativas y las Mutualidades; no así a las Fundaciones, cuyas decisiones están vinculadas a la voluntad de una sola persona (el fundador) y, en todo caso, a la interpretación que de esa voluntad hace el corto número de personas que conforman el Patronato (normalmente elegidas por cooptación). Así pues, las Fundaciones no pueden estar más alejadas de este concepto de “democracia”, y, en su virtud, estuvieron excluidas de la Economía Social por los autores del CIRIEC durante cierto tiempo. Recientemente, sin embargo, este criterio, un tanto rígido y más bien ideológico, se ha ido sustituyendo por el más económico de incluir dentro de la Economía Social a cualesquiera entidades no lucrativas —“no de mercado”, en la terminología de este enfoque— al servicio de los hogares. De esta forma, se da cabida en la Economía Social a las Fundaciones; no porque éstas se hayan “democratizado”, sino porque ahora se pone el énfasis en los servicios que prestan a los hogares. Por el mismo criterio, las Instituciones Religiosas, tradicionalmente excluidas de la Economía Social por doble razón (ausencia de democracia, debida a la regla de obediencia a la jerarquía eclesiástica, y falta de independencia del poder político, por su subordinación al Estado del Vaticano), también podrían incluirse ahora en la Economía Social, en tanto se las considere, en términos generales, como entidades no lucrativas que prestan servicios a los hogares³.

³ R. CHAVES, D. DEMOUSTIER, J. L. MONZÓN, E. PEZZINI, R. SPEAR y B. THIRY (dirs.) (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia; R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2000), “Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española”, *Economistas*, núm. 83; J. DEFOURNY (1987), “El sector de la economía social en Bélgica”, en J. L.

En cualquier caso, el recurso de incluir en la Economía Social, además de los Sectores Cooperativo y Mutualista, tradicionalmente incorporados a ella, al Sector No Lucrativo que presta servicios a los hogares, crea tantos problemas a la definición del Tercer Sector como los que resuelve. No todas las entidades no lucrativas –Asociaciones o Fundaciones– están al servicio de los hogares; algunas de ellas lo están al de las empresas o las Administraciones Públicas. El argumento de autoridad para sostener tal criterio es que lo utiliza la Contabilidad Nacional en la Unión Europea (concretamente, el Sistema Europeo de Cuentas integradas, versión 1995: SEC 95). Pero el SEC 95, aunque habla de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares –en las siglas, ISFLSH–, en la práctica trata como tales también a las entidades sin fines de lucro que están al servicio de las empresas (con el argumento, ciertamente poco convincente, de que las entidades sin fines de lucro que están el servicio de las empresas están, siquiera indirectamente y de forma remota, al servicio de los hogares). En cambio, el SEC 95, y con él las Contabilidades Nacionales de toda la Unión Europea, excluyen del sector Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares a las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales –que, con tanta o más razón que las organizaciones empresariales, las cofradías de pescadores, las hermandades de labradores y ganaderos, las cámaras de comercio, industria y navegación, y los colegios profesionales, son entidades sin fines de lucro al servicio de los hogares– y a entidades como la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE), por el sencillo y difícilmente explicable motivo de tratarlas a todas ellas como entidades colaboradoras de las Administraciones Públicas, y, por tanto, de una forma u otra, como Organismos del Estado⁴.

Estas consideraciones sugieren que el estado conceptual de la cuestión sobre el Tercer Sector/Economía Social dista de ser satisfactorio. Por una parte, el *enfoque Nonprofit* aparece aferrado a argumentos unilateralmente jurídicos, que dejan insatisfecho al economista: sentenciar que lo decisivo es la proclamación estatutaria de que una entidad renuncia a repartir beneficios (el aparentemente intocable principio de no distribución de beneficios, PNDB) impide

Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC España, Valencia; J. BAREA y J. L. MONZÓN (1987), "La economía social en España", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social...*, ob. cit.; J. BAREA y J. L. MONZÓN (1992), *Libro Blanco de la Economía Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid; R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2001), "Economía social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37; y Y. LEVI (1998), "Rethinking the for-profit versus nonprofit argument: a social enterprise perspective", *Economic Analysis. Journal of Enterprise and Participation*, núm. 1.

⁴ A este respecto, el *enfoque de la Economía Social* y el CIRIEC no terminan de tener una posición clara: por un lado, creen que las organizaciones empresariales, cofradías de pescadores y entidades afines, lo mismo que muchas Fundaciones creadas por bancos o grandes empresas, no deberían formar parte del sector Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (pero forman parte de él, según el SEC 95 y la Contabilidad Nacional), sino del sector Sociedades No Financieras; por otro, opinan que es correcta la exclusión de las mutuas patronales, pero no la de la ONCE (cuando la exclusión de ambas del sector ISFLSH y su inclusión entre los Organismos del Estado es igual de arbitraria, e igual de contraria a la percepción que los responsables de la gestión de todas esas entidades tienen de su propia situación).

entrar a analizar a fondo la naturaleza económica de las actividades no lucrativas, que se presentan así cubiertas por el manto un tanto mixtificador de la motivación altruista. Por otra, los argumentos ideológicos del *enfoque de la Economía Social* tampoco terminan de resolver el problema: pretender que las Fundaciones bancarias, las organizaciones empresariales o las mutuas patronales no forman parte del Tercer Sector, en razón de que no encajan en un conflicto ideológico, preconcebido, entre capitalismo y anti-capitalismo, realmente ayuda poco a entender la naturaleza económica del Tercer Sector⁵.

Se necesita, por tanto, un concepto nuevo; y tanto del contorno del Tercer Sector, como de los factores económicos que permiten aprehender de una manera unitaria un conjunto aparentemente tan heterogéneo de actividades e instituciones. En gran medida, ese contorno está configurado ya, aunque más por la vía de la acción institucional que de la reflexión teórica.

En 1989, se creó una Unidad de Economía Social, dentro de la antigua Dirección General XXIII (PYMES), de la Comisión Europea. Bajo los auspicios de dicha Unidad, se creó, por decisión de la Comisión Europea, el 13 de marzo de 1998, el Comité Consultivo de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones. Quedaba, así, resuelta la unidad institucional de los cuatro tipos de entidades que conforman el concepto básico de Tercer Sector. Pero, al tiempo que daba este importantísimo paso adelante, la Comisión daba otro paso atrás en su reorganización interna. Se creaba una nueva Dirección General de Empresa como resultado de la fusión de la Dirección General de PYMES y la Dirección General de Innovación, mientras la antigua Unidad de Economía Social, dentro de ella, pasaba a llamarse Unidad de Cooperativas, Artesanado, Mutualidades y otras formas de hacer empresa; por otra parte, las Asociaciones y Fundaciones dejaban de depender de dicha Unidad, para pasar a hacerlo de la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales. Se rompía, de esta forma, en el plano de competencias institucionales, la unidad de la Economía Social, recién lograda en la coordinación de entidades dentro del Comité Consultivo.

Finalmente, el Comité Consultivo desapareció en marzo de 2000, y su vacío fue rellenado con la creación, el 17 de noviembre del mismo año, de la Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF). La CEP-CMAF adoptó, en abril de 2002, su Carta de Principios de la Economía Social, donde se definen los contornos de ésta como el conjunto de las cuatro clases de entidades citadas en su nombre, y los valores que esa realidad representa de una manera especial⁶.

⁵ En su opinión, el propio Sistema Europeo de Cuentas (SEC 95) incluye únicamente, como Tercer Sector, a las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), lo que debería excluir a las mencionadas entidades "capitalistas". Véase J. BAREA y J. L. MONZÓN (1999), "Tercer Sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad", en J. Barea y G. Vittadini (dirs.), *La Economía del Non Profit. Libre expresión de la Sociedad Civil*, Encuentro Ediciones, Madrid.

Aquí, por tanto, no se pretende aportar ningún concepto nuevo del Tercer Sector: ese concepto es el que lleva tiempo defendiendo la CEP-CMAF, y el Comité Consultivo antes que ella. Lo único que se pretende aquí es investigar si, por debajo de acciones de coordinación que podrían fundamentarse exclusivamente en un sentido de la oportunidad al servicio de intereses coyunturales, existe algo más; concretamente, si hay un fundamento económico a la unidad de Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas y Mutualidades (a las que, en el presente estudio, se añaden ciertas Entidades Singulares, las Sociedades Laborales, las Empresas de Inserción Social, los Centros Especiales de Empleo, y, a ciertos efectos, también las Cajas de Ahorros).

Un hallazgo básico de la presente investigación es que un fundamento económico de la unidad del Tercer Sector, entendido como lo entiende la CEP-CMAF, existe.

1.2. ¿Qué es el Tercer Sector?

A la hora de caracterizar el Tercer Sector, valen de poco las especulaciones tejidas en torno a la distinción entre actividades de mercado y actividades no de mercado. Continuamente vemos a las entidades del Tercer Sector envueltas en unas y otras, sin que se saque nada en claro de darle vueltas a la citada dicotomía; así, es superflua –y en la práctica inaplicable– la frontera que pretende establecer la Contabilidad Nacional entre entidades que obtienen más de la mitad de sus ingresos de operaciones de mercado y entidades que obtienen menos de la mitad de sus ingresos por ese medio. Lo mismo podría decirse de los ingresos que provienen de la colaboración con las Administraciones Públicas: establecer una frontera convencional en este ámbito es tan estéril como en el otro.

Una distinción tan artificial como las anteriores, pero que introduce más confusión si cabe, es la que realiza el SEC 95 con relación al número de empleados, y demuestra hasta qué punto está lejos la Contabilidad Nacional de reflejar la realidad económica del Tercer Sector. Se trata del criterio según el cual únicamente se computa dentro del sector Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares a las entidades que emplean a tres o más trabajadores remunerados: las que emplean dos ó menos de dos se agregan automáticamente en el sector Hogares. Esto resulta de una aplicación mecánica, y exenta de toda valoración crítica de los efectos del cambio de contexto, de idéntico principio al que se aplica a las Sociedades No Financieras: las empresas con dos o menos empleados se agregan sin más averiguación al sec-

⁶ La Carta de Principios de la Economía Social puede encontrarse en la página web de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), una de las organizaciones europeas que con más fuerza ha impulsado la CEP-CMAF. Véase <http://www.cepes.es/articulo3.cfm?idArticulo=22&iddisciplina=1>.

tor Hogares. En otras palabras, si una empresa tiene un solo empleado remunerado, el SEC 95 prejuzga que es el dueño; si tiene dos, serán el dueño y su esposa, o el dueño y un hijo suyo, o un sobrino; en todo caso, una empresa familiar. Con lo cual, todo queda en producción del sector Hogares. Nada hay que objetar a este criterio, cuando se aplica a Sociedades No Financieras; pero aplicarlo sin más a las entidades no lucrativas revela escaso interés en conocer lo que son esas entidades.

Una empresa con un solo trabajador puede ser, sencillamente, un empresario individual —por tanto, técnicamente, un hogar— que ha optado por darse de alta en el régimen general de la Seguridad Social en lugar de hacerlo en el de trabajadores autónomos. Pero una entidad no lucrativa, no ya con un solo trabajador, sino incluso sin ninguno, puede tener un importante número de voluntarios trabajando para ella, y desplegar un nivel de actividad que resulta irrisorio asimilar al que podría desarrollar una familia. De acuerdo con los resultados de la presente investigación, casi dos tercios (63 por 100) de las Asociaciones con actividad económica no tienen ningún empleado remunerado; pero su promedio de voluntarios es 34, y agrupan al 63 por 100 de todos los voluntarios que colaboran con Asociaciones. Las Asociaciones con menos de tres empleados remunerados —las que el SEC 95 considera una mera extensión de la actividad doméstica de los Hogares— representan el 79 por 100 de las Asociaciones, con un promedio de 33 voluntarios, y el 76 por 100 de todos los voluntarios que colaboran con Asociaciones. Eso presupone casi tres millones de voluntarios desarrollando actividades que la Contabilidad Nacional se limita a considerar como formando parte *exclusivamente* del ocio de los hogares. Tal actitud es consecuencia directa del criterio, que sostiene la Contabilidad Nacional, y se discute ampliamente en otros lugares de este volumen, de valorar el trabajo de los voluntarios en cero, como nada en absoluto. O dicho de otra manera: la Contabilidad Nacional enfoca el voluntariado como si se tratara de actividades de las que sólo obtendría utilidad *el hogar a que pertenece cada voluntario*. Por más vueltas que se le dé, la Contabilidad Nacional no puede ver el asunto de otra manera.

La Contabilidad Nacional asimila el trabajo de los voluntarios al que los individuos prestan en el interior de sus familias o para sí mismos. ¿Por qué no valora la Contabilidad Nacional el afeitado que se da el marido todas las mañanas (podría hacerlo a precios de un afeitado en la barbería) o el trabajo de la esposa en casa (a precios de empleada del hogar)? La respuesta, aunque lo parezca, no es obvia, y da lugar a paradojas como la muy conocida de que el hombre que se casa con su ama de llaves reduce el Producto interior bruto (PIB): antes, el trabajo del ama de llaves se computaba como una transacción de mercado, formando parte del PIB, mientras que luego deja de computarse, como trabajo que ha pasado a ser de un ama de casa. La razón por la que la Contabilidad Nacional no computa ni el trabajo del ama de casa, ni ninguno de los trabajos que uno hace para sí mismo y que podría hacer un mayordomo (y que, por tanto, podrían valorarse a los precios de éste), es una convención con-

sistente en no contabilizar ninguna actividad económica que se realice dentro de la unidad económica elemental, que es el *hogar*. Supuestamente, el trabajo de los voluntarios en el Tercer Sector se realizaría, de igual forma, dentro de la unidad económica elemental, o sea, dentro del hogar. ¿Es éste un supuesto razonable?

El punto de vista que aporta la presente investigación consiste en una valoración económica del trabajo de los voluntarios. Jugar a los bolos y cuidar ancianos desinteresadamente son actividades que tienen en común el ser formas de emplear el ocio de los individuos, y, por tanto, de las familias; pero existe una importante diferencia entre ellas. En la primera el individuo puede obtener una utilidad o satisfacción que justificará el pago del precio requerido por el empresario que regenta la bolera, lo que configura a esta actividad como un puro consumo, mientras en la segunda el individuo no obtiene directamente ninguna utilidad, sino que quien la disfruta es un tercero —la persona mayor objeto de cuidados— y el voluntario recibe una utilidad derivada o reflejo de la obtenida por el tercero. El trabajo voluntario resulta, así, de cierta trascendencia económica en la medida que presupone la prestación de servicios por los voluntarios, o por las organizaciones para las que trabajan los voluntarios, a terceros fuera del hogar, para los que tales servicios redundan en una utilidad por la que no pagan. Hay lo que, en términos de Contabilidad Nacional, se denomina *transferencias sociales en especie*. Hasta donde la propia Contabilidad Nacional reconoce, tan sólo dos tipos de sectores institucionales realizan habitualmente esta clase de transferencias: las Administraciones Públicas y las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares.

Naturalmente, se trata de una atribución puramente convencional, con dos circunstancias merecedoras de ser reseñadas. En primer lugar, y como ya se ha señalado, no sólo los hogares reciben transferencias sociales en especie, sino que también las perciben las empresas. Las organizaciones empresariales hacen continuamente este tipo de transferencias, en los servicios que prestan a sus asociados, por los que no cobran; desde luego que tales organizaciones cobran una cuota a sus asociados, pero dicha cuota no está necesariamente en relación con los servicios que les prestan: aquí radica la clave de las transferencias en especie que estas organizaciones realizan. La Contabilidad Nacional, que no podría negar este hecho sin desvirtuar desmesuradamente la imagen que da de la realidad, lo reconoce, ciertamente; pero, a renglón seguido, opera una clara mixtificación al clasificar las transferencias en especie que reciben las empresas en la misma rúbrica que si las obtuvieren los hogares (con lo que quienes las reciben *contablemente*, los hogares, no son la misma clase de agentes que las reciben *realmente*, las sociedades de cualquier tipo).

Podría pensarse que el ejemplo de las organizaciones empresariales es, de algún modo, singular, y que por esa razón no está justificado fijarse en él excesivamente. Nada de eso. Hay un número creciente de actividades, o *industrias*, en las que las empresas disfrutan de transferencias en especie dispensadas por

entidades no lucrativas; y eso ocurre cotidianamente en “sectores emergentes”, como la investigación científica y el desarrollo tecnológico o el arte y la cultura. En estos tipos de actividades, cada día es mayor la presencia de entidades no lucrativas, principalmente Fundaciones, que realizan una función característica, consistente en contribuir a reducir los costes de transacción entre agentes que se mueven —ellos sí— por el afán de lucro. Por ejemplo, hay buen número de Fundaciones que actúan de intermediarios entre galerías de arte y artistas noveles, o entre editoriales y escritores jóvenes; en este ámbito, los costes de transacción son considerables, dada la dispersión de la oferta y la demanda; sólo entidades no lucrativas, que estén simultáneamente en contacto con las galerías y que tengan capacidad de convocatoria para los jóvenes creadores, están en condiciones de reducir esos costes hasta niveles razonables. Un caso similar lo constituyen las Fundaciones científicas, que son capaces, por procedimientos similares al expuesto, de reducir los costes de transacción entre las empresas lucrativas con deseos de financiar proyectos de investigación y los equipos científicos capaces de llevarlos a cabo. En ninguno de estos casos podría hablarse de que las Fundaciones en cuestión están “al servicio de los hogares”, sin desvirtuar el lenguaje. Una parte de sus servicios, ciertamente, se prestan a artistas, escritores o científicos individuales, que, en términos amplios, pueden identificarse con “hogares”; pero hay otra parte que constituyen servicios directamente prestados a empresas lucrativas. Desde un punto de vista general, hay que concluir que este tipo de entidades no lucrativas están al servicio de la *industria* (entendida ésta como el espacio lógico de interacción entre unos y otros tipos de agentes).

Desde la óptica de la teoría económica, la existencia de Fundaciones como las comentadas se entiende como resultado de un caso claro de externalidades. Cualquier empresa puede reducir los costes de transacción entre dos tipos de agentes (sean éstos galerías y artistas, editoriales y escritores, o empresas innovadoras y equipos científicos) y, en este sentido, contribuir a la apertura y ensanchamiento de mercados; el problema se presenta cuando la actividad de esa empresa no resulta rentable: entonces esa clase de actividad sólo puede ser llevada a cabo por una entidad no lucrativa. Cómo se financie tal entidad es un asunto distinto. Se necesita, por descontado, que algunos agentes, en general movidos por el afán de lucro, trasciendan el estrecho marco de sus intereses a corto plazo y, comprendiendo el problema de externalidades que existe, estén dispuestos a contribuir a su solución en una cuantía que no tiene necesariamente que ser proporcional a los beneficios que esperan de ella. Hace falta, en definitiva, que dichos agentes desvinculen del afán de lucro una fracción de los recursos que gestionan; o, dicho con otras palabras, que interioricen en cierta medida los patrones del propio Sector No Lucrativo. Cuando la conciencia que existe al respecto en la industria es insuficiente, entonces se está ante un supuesto clásico de subvención por el sector público. En este ámbito de “industrias emergentes”, como la investigación científica y el desarrollo tecnológico o el arte y la cultura, el Sector No Lucrativo surge para suplir los fallos del sector lucrativo, y el sector público interviene para suplir los fallos del Sector privado No Lucrativo.

La pregunta acerca de qué clase de servicios prestan las entidades no lucrativas a la industria sólo tiene una posible respuesta: reducen los costes de transacción, lo que convierte en viables transacciones que de otro modo no lo serían. Y de esa reducción de costes se benefician las dos partes en la transacción, tanto la empresa lucrativa como el productor individual, artista o científico, que puede asimilarse a un hogar. Así, se ensancha el mercado, aumenta el número de transacciones y el de agentes potencialmente capaces de intervenir en ellas. La reducción de costes es, por consiguiente, equivalente a la realización de actividades privadas de prospección y búsqueda de mercados, tanto para una parte como para la otra. En esa medida, la reducción de costes operada por la actuación de entidades no lucrativas al servicio de la industria en sectores como la ciencia y la cultura sería susceptible de ser valorada mediante una estimación del gasto equivalente que bien las empresas, bien los productores individuales, tendrían que acometer para alcanzar el mismo volumen de transacciones sobre bases estrictamente lucrativas. El importe de esa reducción de costes, de este modo valorado, constituye, en buena lógica, una transferencia en especie que recibe la industria por cuenta de las entidades no lucrativas.

Un análisis similar resulta válido para otro tipo de entidades no lucrativas de tipo más complejo, como son las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Estas entidades no lucrativas perciben sus ingresos a través de cuotas pagadas tanto por las empresas como por los empleados, y que se subsumen dentro del concepto de "cargas sociales": sus gastos están integrados por los necesarios para atender la recuperación del empleado que ha sido víctima de un accidente laboral o padece una enfermedad catalogada como "profesional" (gastos que se llevan a cabo como consecuencia de la utilización de personal médico-sanitario en instalaciones clínico-hospitalarias, propiedad de las mutuas patronales); en defecto de una completa recuperación del trabajador, la mutua procede al abono de pensiones de invalidez en determinados supuestos, previstos por la ley. En su actuación tanto médico-sanitaria como de previsión, la mutua actúa como entidad colaboradora de la Seguridad Social.

¿A quiénes prestan servicios las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales? Algunos autores estiman que el carácter "patronal" de estas entidades las pone, por definición, al servicio de las empresas lucrativas; en virtud de este criterio, se las excluye de la Economía Social. Pero el Sistema Europeo de Cuentas, SEC 95, las clasifica como "Entidades Aseguradoras". Con todo, ambos criterios parecen ignorar que el principal beneficiario de la buena o mala gestión técnico-sanitaria y económico-administrativa de las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales es el propio trabajador accidentado o aquejado de una enfermedad profesional; en tal sentido, estas entidades son, propiamente hablando, instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (aunque la Contabilidad Nacional las excluye del sector ISFLSH). De la misma forma, la Contabilidad

Nacional excluye del sector Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares a entidades no lucrativas como la ONCE, que es encuadrada dentro de las Administraciones Públicas, a pesar de la existencia de varias sentencias del Tribunal Constitucional que establecen con toda claridad el carácter no estatal de dicha entidad.

¿Qué clases de servicios, y a quiénes, prestan las entidades que actúan como colaboradoras de Administraciones Públicas en la prestación de servicios asistenciales de distintos tipos a los hogares, en unos casos con participación de empresas lucrativas en los gastos, como ocurre con las mutuas patronales, y en otros sin esa participación, como ocurre con la ONCE? Parece que la única respuesta aceptable es que estas entidades efectúan transferencias en especie a los hogares y a las Administraciones Públicas; en el caso de los hogares, en forma de prestaciones médico-sanitarias y de pensiones que exceden, por término medio, de la contribución de los empleados al sostenimiento de semejantes instituciones; en el caso de las Administraciones Públicas, el valor del servicio recibido equivale al importe de las prestaciones recibidas por el trabajador, de las que, en un Estado de bienestar, debería encargarse alguna Administración, y ninguna se encarga; y, por último, las empresas obtienen transferencias en especie derivadas de las economías de escala en la producción de servicios médico-sanitarios y pensiones de invalidez, que les permiten producir mayores volúmenes de prestación para un nivel de coste dado. Lo que puede concluirse es que las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales son entidades no lucrativas que realizan transferencias en especie a favor de un amplio espectro de beneficiarios.

Un análisis similar puede hacerse en el caso de la ONCE. ¿Puede caber duda de las transferencias sociales en especie que esta entidad realiza a favor de los invidentes españoles, en ámbitos como la educación y la integración laboral e social? La ONCE presta servicios de importancia crucial para cualquier ciudadano acogido al Estado de bienestar, y que éste se ahorra desde el momento en que se encarga de ello la ONCE. Tal es la única base sobre la que se apoya la peregrina idea de tratar a la ONCE como "administración pública". Y en cierta forma lo es: está atendiendo un servicio público (la protección de una minoría de discapacitados) de forma absolutamente ejemplar y sin que le cueste un céntimo en impuestos al contribuyente. ¡Ojalá se encontrara una solución tan económica para el problema de proteger a todas y cada una de las minorías necesitadas de protección! De lo que cabe deducir que, aparte de transferencias sociales en especie a los invidentes y otros discapacitados, la ONCE efectúa también una sustitución de gasto necesario de las Administraciones Públicas, lo que podría conceptuarse como una transferencia en especie a los contribuyentes, equivalente a los servicios que un Estado de bienestar tendría que prestar a los invidentes, y el español no presta porque lo hace la ONCE. Pero la cuestión no es ésa; la cuestión es de dónde surge la iniciativa de la prestación de ese servicio público: si de los poderes públicos o de la propia minoría necesitada de protección. Y si esta pregunta se contesta de forma

realista, se tendrá que la ONCE —como ella misma está absolutamente convencida— forma parte del Tercer Sector y no de las Administraciones Públicas.

De lo expuesto, en todos los casos señalados y en muchos otros que se podría señalar, cabe inferir que la producción de servicios tanto destinados como no destinados a la venta, por los que, en todo caso, los usuarios en su conjunto no pagan la totalidad de su coste, lo que da lugar a una diferencia que se conceptúa como “transferencias en especie”, es una característica común a todas las entidades no lucrativas, con independencia de que estén éstas al servicio de los hogares, al servicio de las empresas lucrativas, al servicio de las Administraciones Públicas o al servicio de dos o más de esos sectores institucionales. Quizá tiene sentido distinguir, dentro de las transferencias en especie, aquéllas que se realizan en beneficio de los hogares, y que se denominarían “transferencias *sociales* en especie”, en contraposición a las que reciben las empresas lucrativas y las Administraciones Públicas, y que estarían desprovistas de ese carácter “social”. En todo caso, ésta es una distinción menor, introducida dentro de la categoría más amplia de las transferencias en especie, “sociales” o no. (Dicho sea de paso, el SEC 95 y la Contabilidad Nacional únicamente reconocen transferencias en especie del tipo “social”, es decir, del percibido por los hogares, sin que se registre el menor volumen de transferencias en especie a favor de las empresas lucrativas, o Sociedades No Financieras, ni de las Administraciones Públicas.)

¿Puede hacerse extensivo a Cooperativas y Mutualidades el planteamiento de que las entidades del Tercer Sector realizan transferencias en especie, y, por tanto, constituir la realización de transferencias en especie la principal de las *señas de identidad* del Tercer Sector en su conjunto? Parece indudable que sí.

Resulta habitual clasificar a las Cooperativas en Cooperativas de trabajo asociado, Cooperativas agrarias, Cooperativas de vivienda, Cooperativas de crédito, Cooperativas de consumo y otras Cooperativas de servicios. En todas ellas es posible distinguir flujos de transferencias en especie perfectamente claros.

En primer lugar, indudablemente los hay en las Cooperativas de trabajo asociado. Como se muestra en este estudio, el nivel de rentabilidad de estas Cooperativas es sensiblemente inferior al de las empresas lucrativas que operan en los mismos sectores de actividad económica. La interpretación más frecuente de este hecho es que los cooperativistas son empresarios más indolentes, con menos aspiraciones y, por tanto, menos dinámicos que los empresarios capitalistas. Esta forma de enfocar el asunto, mediante la formulación de hipótesis *ad hoc* sobre el comportamiento de los agentes, constituye una forma de análisis *inferior* en términos económicos. Existe una explicación alternativa de la menor rentabilidad de las Cooperativas, explicación que resulta mucho más simple y más acorde con los supuestos estándar de la teoría económica. La actividad de cualquier empresa, ya sea capitalista, ya cooperativa, puede modelizarse como una producción conjunta de diversos bienes económicos —es decir,

sujetos a restricciones de escasez—, de la que obtienen su renta los propietarios de los diversos factores productivos. A este respecto, cualquier empresa produce dos tipos de renta, a saber, beneficios para el capital y salarios para el trabajo. Se puede proponer la hipótesis de que los beneficios del capital son mayores cuanto mayor es la flexibilidad con que la empresa puede utilizar el trabajo, incluyendo dentro de la noción de flexibilidad prerrogativas empresariales como la movilidad funcional y geográfica, la facilidad de despido y la libertad de fijación de salarios.

Desde este punto de vista, la empresa cooperativa es indudablemente menos flexible que la capitalista; de ahí que la rentabilidad de ésta sea mayor para el capital que la de aquélla. Ahora bien, la Cooperativa de trabajo asociado se distingue, precisamente, por la coincidencia en una sola persona de las dos figuras de capitalista y trabajador. La Cooperativa de trabajo asociado, así pues, ofrece a cada uno de sus socios la producción conjunta de dos rentas: beneficios y rentas del trabajo. Si se supone, como parece compatible con los supuestos habituales de racionalidad, que un empleo menos flexible —siempre que sea viable— es más satisfactorio para el trabajador medio, entonces resultará que los cooperativistas pueden estar cambiando cierto coste de oportunidad en la inversión de su capital por el disfrute de un empleo más estable y menos sujeto a los vaivenes del mercado (lo que también queda puesto de manifiesto en la presente investigación). Eso que se ha caracterizado como *un empleo más estable y menos sujeto a los vaivenes del mercado* constituye, sin lugar a dudas, una transferencia —social, puesto que es a favor de los hogares— en especie que realizan las Cooperativas de trabajo asociado a favor de sus socios. Para una valoración lo más exacta posible de la transferencia social en especie que supone para los cooperativistas la provisión de un empleo estable y relativamente a salvo de los vaivenes del mercado, habría que recurrir a la metodología que los economistas denominan “precios hedónicos”⁷. Descartada momentáneamente esta metodología, por los problemas prácticos que comporta, una estimación por defecto del valor de la transferencia social en especie implícita en el empleo cooperativista todavía podría lograrse calculando la diferencia entre el tipo medio de rentabilidad del capital en las empresas capitalistas y el que prevalece en las empresas cooperativistas. (Esta metodología, en realidad, tan sólo valora la transferencia social en especie que recibe el cooperativista *marginal*, que, con toda probabilidad, es inferior a la que obtiene el cooperativista *repr-*

⁷ Un “precio hedónico” no es más que la valoración que el sujeto mismo hace del bien en cuestión. La forma más adecuada de hacerla consiste en poner al sujeto ante distintas combinaciones o “cestas” de bienes, de modo que, de sus elecciones, surja la valoración. En este caso, se puede poner al sujeto —un cooperativista— en la tesitura de elegir entre la combinación de empleo (en términos de estabilidad contractual y del salario) y beneficios de que disfruta en la Cooperativa, de un lado, y las hipotéticas “cestas” que resultarían de combinar el empleo medio de la economía (en los mismos términos) con una serie de crecientes beneficios capitalistas, del otro. Una vez encontrada la hipotética “cesta” que deja al sujeto indiferente frente a la que realmente disfruta, la diferencia entre el hipotético beneficio capitalista de esa combinación y el beneficio cooperativista realmente percibido daría la valoración exacta que el sujeto hace de la mayor satisfacción que le reporta el empleo cooperativista comparativamente al empleo asalariado.

sentativo del sector, por usar la terminología del gran economista británico Alfred Marshall.)

En las Cooperativas agrarias es indudable que también se realizan transferencias en especie a los cooperativistas, si bien dichas transferencias son sustancialmente distintas de las realizadas en las de trabajo asociado. El servicio que prestan las Cooperativas agrarias a sus socios es doble. Por una parte, obtienen aprovisionamientos con descuento, debido al volumen de las compras realizadas; por otra, elaboran en su fase final y comercializan los productos de los agricultores que son sus socios. Generalmente, también proporcionan el producto final a los socios a un precio especialmente reducido. Por tanto, las transferencias sociales (puesto que van dirigidas a agricultores, que son hogares) en especie proceden de varias fuentes. En primer lugar, obtienen mayor cantidad de suministros, por el mismo precio, que los agricultores no asociados en cooperativa; el valor de estas transferencias en especie —puesto que se trata de suministros— se estima como el valor de la diferencia en suministros obtenidos, por el mismo gasto de compras, cuando el agricultor es cooperativista, comparativamente a cuando no lo es. Segundo, disfrutan de mayores y mejores servicios de comercialización, para el mismo gasto comercial, que los agricultores no asociados en cooperativa; esta transferencia en especie se estima de la misma forma que la anterior. Por último, se benefician de mayor cantidad y, posiblemente, mejor calidad en el producto final que contribuyen a producir que el consumidor externo a la cooperativa, lo que constituye una transferencia en especie —aceite, vino, o el producto de que se trate— cuyo valor se puede estimar de manera análoga a la expuesta más arriba.

En las Cooperativas de vivienda, los socios renuncian al beneficio empresarial, que sería resultado de su gestión inmobiliaria, así como a la remuneración del trabajo (voluntario) que desempeñan en ella, a cambio de la adquisición de una vivienda que con frecuencia es de mejor calidad y casi siempre más barata que otra de características similares que pueda encontrarse en el mercado. En este caso, la transferencia social —ya que, nuevamente, los beneficiarios son hogares— en especie se traduce en el mayor valor de la vivienda que obtienen sobre el de la que se puede obtener por el mismo precio en el mercado. (Generalmente, la vivienda recién construida en cooperativa puede venderse de inmediato a un precio sensiblemente mayor: la diferencia entre el precio de construcción y el de reventa inmediata daría el valor de la transferencia social en especie.)

Las Cooperativas de crédito tienen en España la obligación de destinar el 50 por 100 de sus créditos a los socios cooperativistas. Esto significa que la mitad de sus recursos están vinculados a un mercado separado del mercado financiero en general, debido a lo cual las condiciones de tipos de interés que rigen en aquel mercado son sustancialmente distintas de las que rigen en éste. En la generalidad de los casos, las condiciones crediticias que se ofrecen a los socios de las Cooperativas de crédito son más favorables que las que se ofre-

cen al público en general. Esto se traduce en mayores volúmenes de crédito con arreglo a los intereses pagados. La diferencia en volúmenes de crédito, para los mismos intereses, que obtienen los cooperativistas en comparación con el público en general, da la medida de la transferencia en especie que perciben los socios de las Cooperativas de crédito; el precio de ese mayor crédito en el mercado financiero, a su vez, permite estimar el valor de dicha transferencia. (En la práctica, una estimación aproximada de esa magnitud la da la diferencia de intereses que pagan a la Cooperativa de crédito, por préstamos de igual principal, el socio cooperativista y el público en general.) Pueden ser beneficiarios de estas transferencias en especie los agricultores —en cuyo caso la transferencia será *social*, ya que se trata de hogares—; pueden también serlo trabajadores autónomos u otras clases de Cooperativas —en cuyo caso, también será *social*—; pero podrían igualmente serlo ciertas empresas —y, en este caso, no le correspondería tal calificativo—. Semejante consideración a las Cooperativas de crédito merecerían las sociedades de garantía recíproca.

Las Cooperativas de consumo participan de la clase de negocio característica de las llamadas *grandes superficies* (supermercados, hipermercados y asimilables). Pagan a noventa o ciento ochenta días y cobran al contado. Aparte de los márgenes comerciales, que por esta razón pueden ser muy reducidos —y, en circunstancias especiales, incluso negativos—, los establecimientos de esta clase sacan provecho de tener el dinero en sus manos entre el momento en que cobran el producto y el momento en que lo pagan (tres o seis meses después), con lo que contribuyen a la oferta de capitales a corto plazo, de lo cual obtienen una rentabilidad. Las Cooperativas de consumo aplican esa doble rentabilidad, la comercial y la financiera, a ofrecer mejores precios a sus socios que al público en general. La diferencia en cantidad de producto que un socio cooperativista puede obtener, por el mismo precio, comparativamente al público en general, permite estimar el valor de la transferencia social —puesto que los beneficiarios son hogares— en especie que realizan las Cooperativas de consumo.

Otras Cooperativas de servicios son susceptibles de análisis parecidos al que se acaba de hacer para tipos de Cooperativas más definidos. El carácter de las transferencias en especie realizadas en cada caso será o no *social* dependiendo de si los beneficiarios son o no hogares.

En cuanto a las Mutualidades, están tan cercanas a las Cooperativas que la asociación de ideas es inmediata. Las Mutualidades podrían definirse, en efecto, como Cooperativas de un tipo especial. Las Mutualidades de colegios profesionales, por ejemplo, equivalen a “cooperativas de pensiones” del colegio en cuestión, en las que los socios cooperativistas serían los colegiales. Ese mismo carácter tienen las Mutualidades que ofrecen prestaciones complementarias, en este mismo ámbito, a las de la Seguridad Social, y que predominan en el País Vasco, frente a los fondos de pensiones, de presencia mayoritaria en el resto de España. Distinto carácter define, en cambio, a las Mutualidades sanitarias, que adquieren una destacada presencia en Cataluña, ante lo margi-

nal de este tipo de instituciones en el resto de España, casi anuladas por las sociedades médicas privadas. Con todo, las Mutualidades sanitarias se asemejan a "cooperativas de servicios sanitarios". En este caso, como en las anteriores, el razonamiento acerca de la realización de transferencias sociales en especie a favor de los mutualistas sigue derroteros similares al que se ha hecho previamente para distintas clases de Cooperativas.

Y resulta evidente, tras lo expuesto, la realización de transferencias sociales en especie por Entidades Singulares, como la ONCE —ya citada—, Cruz Roja Española y Cáritas Española. Como también por los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción Social, dedicados unos y otras a favorecer la integración laboral de discapacitados y otras personas que sufren riesgos de marginación social por diversas circunstancias.

En resumidas cuentas, la presente investigación ha efectuado una estimación detallada de las transferencias en especie —mayoritariamente *sociales*, aunque no sólo— que realizan el conjunto de Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares, sobre la base del trabajo que en estas entidades llevan a cabo los voluntarios. Ésta es una aproximación indirecta a dicha valoración; la forma más directa, y seguramente más exacta, de hacer la estimación sería siguiendo la metodología de "precios hedónicos", antes señalada. Semejante metodología exige preguntar a los beneficiarios, lo que plantea el problema de identificar al conjunto de ellos, seleccionar una muestra y encuestarla: sobre todo el primer paso, hoy por hoy, prácticamente irrealizable. Por este motivo, se ha optado por valorar las transferencias en especie, no a "precios hedónicos", sino a "coste imputado". La distinción es un isomorfismo extraño de la que existe, en la Contabilidad Nacional, entre valorar a "precios de mercado" y hacerlo a "coste de los factores". La valoración propuesta por Keynes, Hicks y demás fundadores de la Contabilidad Nacional es "a precios de mercado"; pero esta forma de valoración sólo es utilizable para los bienes y servicios destinados a la venta: en el caso de los no destinados a la venta —típicamente, los producidos por el gobierno, y que se traducen en transferencias en especie a favor de ciertos sectores sociales o de la sociedad en su conjunto— se necesita un método distinto, y éste es el que aporta la valoración "a coste de los factores". Pues bien, si se admite que es oportuna la valoración de los bienes y servicios no destinados a la venta y que son de producción pública, no se puede por menos de admitir, por motivos de consistencia, que no menos oportuna es la valoración de los bienes y servicios no destinados a la venta que son de producción privada. Hasta aquí, no hay desacuerdo alguno con la Contabilidad Nacional, al grado de evolución que ha llegado hoy (en el SEC 95, por ejemplo). Hay pleno consenso en aceptar que la producción privada de bienes y servicios no destinados a la venta, por el Sector No Lucrativo, es decir, por Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares, da lugar a un flujo de transferencias sociales en especie comparable al que realizan las Administraciones Públicas al producir servicios no destinados a la venta.

El consenso se rompe al discriminar la Contabilidad Nacional entre los servicios no destinados a la venta que producen las entidades no lucrativas mediante el empleo de trabajo remunerado y el que producen mediante trabajo sin remunerar (voluntario). La Contabilidad Nacional valora los servicios no destinados a la venta que son producidos con el concurso de trabajo remunerado, pero no los que lo son con el concurso de trabajo voluntario. Y esta discriminación revela fácilmente su raíz arbitraria. Teóricamente hablando, la valoración de los servicios no destinados a la venta, en el caso de las entidades no lucrativas del sector privado, como en la entidad no lucrativa de titularidad pública que es el gobierno, se hace por la Contabilidad Nacional a "coste de factores" porque, obviamente, no se puede hacer a "precios de mercado". Como el "coste de factores" del trabajo remunerado asciende a una determinada suma, se computa, y ya está; como el "coste de factores" del trabajo voluntario, por definición, es nulo, pues no se computa, y ya está. En suma, el "coste de factores" del trabajo remunerado más el "coste de factores" del trabajo voluntario es idéntico —por definición— al "coste de factores" del trabajo remunerado: éste es el razonamiento que sostiene la negativa de la Contabilidad Nacional a valorar el trabajo voluntario.

El razonamiento expuesto falla por lo siguiente. La valoración "a coste de factores" de los servicios no destinados a la venta, tanto si su producción es pública (por el gobierno) como privada (por entidades no lucrativas), no sustituye a su valoración "a precios de mercado", porque sería absurdo valorar a precios de mercado lo que no tiene proyección en el mismo, como es el caso de bienes y servicios no destinados a la venta. No; en realidad, la valoración "a coste de factores" de la producción no destinada a la venta sustituye a su valoración "a precios hedónicos". Son los "precios hedónicos", reductibles a utilidad directa para el consumidor, lo que es homogéneo con los "precios de mercado", que son igualmente reductibles a lo mismo. El "coste de factores", en el caso de la producción pública no destinada a la venta, en cambio, no se puede reducir a utilidad directa del consumidor, sino a utilidad a la que renuncia el contribuyente. Por eso, sumar producción a precios de mercado y producción a coste de factores es tan incongruente como sumar peras con manzanas; una incongruencia que tan sólo se acepta *suponiendo que la valoración "a coste de factores" de los servicios públicos es una estimación aproximada de su valoración "a precios hedónicos" (mucho más difícil de realizar)*. Una primera conclusión del análisis, por tanto, es que la valoración "a coste de factores" de lo que resultaría absurdo pretender valorar 'a precios de mercado' sustituye, en rigor, a la valoración "a precios hedónicos".

Cuando esta conclusión se traslada, como premisa, al análisis de la producción privada no destinada a la venta —la producción de Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares—, resulta evidente que, si hay que valorar dicha producción según un procedimiento que sustituya razonablemente a la valoración "a precios hedónicos", la valoración "a coste de factores" resulta netamente insuficiente. Porque el beneficiario de la producción privada de ser-

vicios no destinados a la venta obtiene satisfacción tanto de los servicios que se le prestan con el concurso de trabajo remunerado como de los que recibe por acción del trabajo voluntario; es más, el beneficiario de la actividad no lucrativa permanecerá indiferente frente a la alternativa de que un determinado servicio se le preste por un asalariado o por un voluntario, con tal de que el servicio reúna unas determinadas características de cantidad y calidad de la satisfacción reportada. De acuerdo con esto, es una arbitrariedad no valorar el trabajo de los voluntarios, a la hora de cuantificar la producción no destinada a la venta, de las entidades no lucrativas. Y este análisis económico, hoy por hoy, es incontestable desde el campo de la teoría.

Es una aportación singular, y a la vez novedosa, de este estudio el haber estimado –indirectamente, como se ha visto– el valor de las transferencias en especie realizadas por el conjunto de Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares, a través de la cuantificación del número de voluntarios y su dedicación media a actividades no lucrativas, al efecto de encontrar un término de equivalencia con el trabajo remunerado que se emplea en dichas actividades. Sumados los dos valores, el del trabajo remunerado “a coste de los factores” y el del trabajo voluntario “a coste imputado” en condiciones homogéneas de productividad con el remunerado, se tendrá una estimación indirecta y aproximada del valor que la estimación “a precios hedónicos” (del beneficiario) daría de forma más directa y exacta.

El fundamento económico del método propuesto podría resumirse del siguiente modo. En una empresa capitalista, las cuantías del beneficio capitalista –técnicamente, el excedente bruto de explotación– y la remuneración de los asalariados son inversamente proporcionales, a igualdad del valor añadido en la producción. Idealmente, si el salario se redujera a cero, todo el valor añadido sería excedente de explotación; de la misma forma que si el excedente se anulara, todo el valor añadido se asignaría al pago de salarios. En la realidad, siempre se encontrará alguna situación intermedia. Ahora bien, es así que el trabajo voluntario plantea esa suerte de situación extrema: una situación en la que el trabajador renuncia a cobrar ningún salario. Si esa situación se diera en la empresa lucrativa (aunque raramente, si es que alguna vez, se dará), la Contabilidad Nacional tendría que convenir que no es que el trabajo voluntario no produzca valor, sino que todo el valor, producido con el concurso de ese trabajo, se destina a retribuir al capital. Trasládese, así pues, esta situación extrema, en la que el trabajador renuncia a cobrar, a una entidad no lucrativa. Es igualmente absurdo, en este caso, como lo sería en el anterior, suponer que el trabajo voluntario no produce ningún valor. Lo que ocurre es que, dada la renuncia del trabajador a cobrar un salario, todo el valor se distribuye como excedente.

El problema estriba en que la Contabilidad Nacional todavía no se ha planteado qué cosa puede ser el “excedente” en una entidad no lucrativa. Lo define convencionalmente como el valor añadido menos la remuneración de los asalariados: hasta aquí no puede haber desacuerdo. El *quid* de la cuestión estri-

ba en cómo se determina la cuantía del valor añadido, dada la circunstancia de que la remuneración de los asalariados supera en mucho el valor de las ventas menos las compras, lo que daría lugar a un excedente “de explotación” negativo. Para evitarlo, se añade a la producción para el mercado (ventas) una producción no de mercado (imputada), gracias a la cual el excedente de explotación resulta no negativo. Ahora bien, el cálculo de esta producción imputada, no de mercado, que hace la Contabilidad Nacional, es bastante complicado. Utiliza un método mixto, en el que la remuneración de los asalariados se valora “a coste de los factores”, pero el excedente de explotación no puede por menos de valorarse “a precios de mercado”. Teóricamente, lo que la Contabilidad Nacional estaría haciendo es: a) separar las actividades de mercado de las actividades no de mercado dentro del sector ISFLSH, siendo esta separación resultado de una escisión longitudinal a lo largo de todo el sector, es decir, afectando potencialmente a todas las entidades incluidas en él; b) una vez separados ambos tipos de actividades, de mercado y de no mercado, se separan —idealmente, se sobreentiende— los consumos intermedios (compras) y los gastos salariales afectos a cada una de ellas; c) del valor de las ventas se resta el de los consumos intermedios afectos a esas actividades, con lo que resulta un valor añadido bruto; d) del valor añadido bruto en las actividades de mercado de las ISFLSH se resta la remuneración de los asalariados imputable a las mismas, con lo que, por fin, se llega al “excedente bruto de explotación” del sector; e) sumando la remuneración de los asalariados imputada a las actividades no de mercado y la imputada a las actividades de mercado, más el excedente bruto de explotación antes calculado, se obtiene el valor añadido bruto por el sector ISFLSH; f) sumando al valor añadido bruto por el sector ISFLSH las compras, se obtiene el valor de la producción del sector; g) finalmente, restando del valor de la producción el valor de las ventas, se obtiene el valor (imputado) de la producción no de mercado de las ISFLSH. Este alambicado procedimiento tiene como principal cualidad el hacer absolutamente opaco el cálculo de las principales macromagnitudes. (A este respecto, se puede mencionar que resulta sorprendente la regularidad observable en el saldo financiero del sector, siempre situado en una moderada capacidad de financiación: como si se hubiera decidido de antemano que el sector tiene, por fuerza lógica, que registrar capacidad de financiación, con lo cual la capacidad de financiación sería lo primero que se estima, sobre bases por completo apriorísticas, para luego ir calculando en cascada todo lo demás, en un elemental, a la par que artificioso, ejercicio aritmético.)

Cuando se repara en que el laborioso procedimiento que sigue la Contabilidad Nacional, en realidad, está sustituyendo a una estimación del valor añadido “a precios hedónicos”, resaltan la mayor simplicidad y superior razonabilidad de un procedimiento basado en estimar indirectamente ese valor “a coste imputado”, teniendo desde luego en cuenta un valor imputado de la producción llevada a cabo con el concurso de los voluntarios. El procedimiento se podría resumir así: a) la reducción del trabajo voluntario a un término de equivalencia con el trabajo remunerado permite estimar lo que este estudio ha dado en

llamar "excedente social" (porque se beneficia la comunidad social); b) si el excedente social se suma a la remuneración de los asalariados, se obtiene el valor añadido; y c) si el valor añadido se suma a las compras, se obtiene el valor de la producción. (Cabe hacer un lugar, en este procedimiento, a la producción de un excedente bruto de explotación por aquellas entidades que, aun siendo no lucrativas, sin embargo, producen bienes y servicios destinados a la venta; cabría, pues, admitir que el sector en general, y aquellas entidades que no emplean voluntarios en particular, pueden producir un excedente bruto de explotación, junto al excedente social; sin embargo, puesto que la práctica totalidad de las Asociaciones y una amplia mayoría de las Fundaciones emplean trabajo voluntario, y sólo una minoría de entidades producen rentablemente para el mercado, hay concluir que el énfasis, en esta fase de estudio del sector, se debería poner en la estimación del excedente social más que en la del excedente bruto de explotación. Este estudio, no obstante, ha abordado ambos aspectos de la cuestión.)

Ya se ha visto que hablar de Tercer Sector como una realidad que, a pesar de su apariencia heterogénea, encuentra una profunda unidad económica en la realización de transferencias en especie, actividad en que se separa radicalmente tanto de la empresa privada lucrativa (que no realiza tales transferencias) como del sector público (que financia tales transferencias con forzadas exacciones de recursos al contribuyente, mientras que el Tercer Sector se basa, esencialmente, en la voluntariedad de las relaciones que se establecen en él).

Lo que tiene en común el Tercer Sector con el sector público es de gran importancia en el presente, dominado por la preocupación respecto a cuál va a ser el futuro del Estado de Bienestar. Podría identificarse el tamaño de éste con la proporción que guardan con el Producto interior bruto (PIB) las transferencias sociales en especie que realiza el sector público. De igual modo, podría identificarse el más reciente concepto de *Sociedad de Bienestar* con la proporción que guardan con el PIB las transferencias sociales en especie que realizan las entidades del Tercer Sector. La suma del Estado de Bienestar y de la Sociedad de Bienestar daría el grado de desarrollo social y humano de un país determinado. (Se desprende de aquí, con toda claridad, que la Sociedad de Bienestar no viene a sustituir al Estado de Bienestar, como querría cierta ideología ultraliberal; de hecho, Estado de Bienestar y Sociedad de Bienestar no son sustitutivos, sino complementarios.)

Una discusión que cabe, en este orden de reflexiones, es si el Tercer Sector y la Economía Social son exactamente lo mismo, o habría que hacer alguna distinción entre ambos.

Desde el punto de vista de los autores del presente capítulo, no merece la pena hacer tal distinción; Tercer Sector y Economía Social son prácticamente lo mismo: el conjunto de entidades privadas que realizan transferencias en especie, esto es, de las que en su mayor parte se benefician los hogares. Ya se

ha visto, en el epígrafe anterior, que apenas hay entidades del Tercer Sector de cuyas transferencias en especie no se benefician los hogares (aunque no se beneficien los hogares en exclusiva). A todas las entidades que realizan transferencias en especie sólo en beneficio de hogares, habría que añadir las que efectúan transferencias en especie de las que se benefician hogares –y, en este sentido, son transferencias *sociales* en especie– pero también realizan otras transferencias en especie de las que se benefician las Administraciones Públicas o las empresas capitalistas –y que no son, propiamente hablando, *sociales*–. Tan sólo habría un pequeño resto de entidades que realizan transferencias en especie de las que únicamente se benefician las Administraciones Públicas o las empresas capitalistas (cuadro 1).

Con todo, si se quiere incluir en la Economía Social solamente a las entidades que realizan transferencias *sociales* en especie, esto es, transferencias en especie de las que se benefician los hogares, entonces habría que convenir que Tercer Sector y Economía Social no son exactamente lo mismo. Pues en el

CUADRO 1. Esquema de clasificación del Tercer Sector

Tercer Sector (TS)	Tercer Sector Financiero (TSF)	Instituciones Financieras Sin Fines de Lucro (IFSFL)		Cajas de Ahorros
		Instituciones Financieras Cooperativas (IFC)		Fondos Financieros
Tercer Sector No Financiero (TSNF)	Instituciones Sin Fines de Lucro No Financieras (ISFLNF)	Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH)		Cooperativas de Crédito
		Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de las Empresas (ISFLSE)		Asociaciones
		Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de las Administraciones Públicas (ISFLSAP)		Fundaciones
	Instituciones Cooperativas No Financieras (ICNF)		Instituciones Religiosas	
				Mutualidades
				Entidades Singulares
				Mutuas Patronales
				Partidos Políticos
				Organizaciones Empresariales
				Sindicatos
				Colegios Profesionales
				Comunidades de Propietarios
				Cooperativas Agrarias
				Cooperativas de Trabajo Asociado
				Cooperativas de Vivienda
				Cooperativas de Servicios

Tercer Sector hay que incluir a todas las entidades que realizan transferencias en especie, tanto si éstas son *sociales* como si no. Si en la Economía Social únicamente se admite a las que prestan servicios a los hogares, y sólo en la medida que prestan servicios a los hogares, no cabe la menor duda de que Tercer Sector y Economía Social no son lo mismo.

De esta forma, el Tercer Sector sería un concepto más amplio –en el que caben más entidades y tipos de actividades distintos– que el de Economía Social. Del primero formarían parte todas las entidades que hacen transferencias en especie, tanto si los beneficiarios son los hogares, las sociedades no financieras, las financieras o las Administraciones Públicas; mientras que de la Economía Social solamente formarían parte las entidades que efectúan transferencias en especie que benefician a los hogares, pero no las que realizan transferencias en especie que no benefician a los hogares.

Si del recuento de entidades se pasa a la contabilización de actividades, la diferencia se hace más patente. Dentro del Tercer Sector se contabilizarían todas las actividades que realizan entidades que efectúan transferencias en especie, sean sus beneficiarios los hogares o no. Dentro de la Economía Social sólo se incluirían aquellas actividades que están directamente relacionadas con la realización de transferencias en especie a beneficio de los hogares; cualesquiera actividades relacionadas con la realización de transferencias en especie a agentes distintos de los hogares entraría en el Tercer Sector, pero no en la Economía Social. De esta forma, se contabilizaría como producción de la Economía Social la prestación de servicios –que incorpora transferencias en especie– a favor de los hogares hecha por entidades que se dedican exclusivamente a esto. Ahora bien, en aquellas entidades que prestan servicios que suponen transferencias en especie a favor de hogares y de otros sectores institucionales, habría que excluir de la Economía Social el valor de las transferencias que no benefician directamente los hogares.

2. Una teoría económica del Tercer Sector

En los epígrafes anteriores se ha visto que el contenido unificador del Tercer Sector radica, fundamentalmente, en que realiza transferencias –en muchos casos, *sociales*– en especie, es decir, entrega de bienes o prestación de servicios por los que el beneficiario no paga o no paga entero su valor. Cabe preguntarse qué es lo que mueve al Tercer Sector a realizar semejantes transferencias en especie.

Un punto de referencia son las Administraciones Públicas: ellas también realizan transferencias en especie. Pero su motivación las aparta por completo del Tercer Sector. Las Administraciones Públicas realizan transferencias en especie por diversas razones, pero todas ellas distintas de las que mueven al Tercer Sector. Así, las Administraciones Públicas hacen transferencias en especie por-

que así lo especifican leyes de la más variada índole, desde la Constitución hasta los Presupuestos Generales del Estado, o porque no hacerlo significaría para el gobierno ser puesto en evidencia por los medios de comunicación, o porque de esa forma cree maximizar sus votos el partido gobernante. Ninguna de estas razones es plenamente válida para las entidades del Tercer Sector: si ellas realizan transferencias en especie, tiene que ser por otra causa.

La explicación que goza de más amplia aceptación es el *altruismo*⁸. En realidad, las actividades del Tercer Sector tienen que ver, pero no sólo, con el altruismo. Según todos los indicios, incluso tienen más que ver con otro "principio" —si se quiere llamarlo así— de actuación, que es el *mutualismo*. El mutualismo es una especie de "egoísmo colectivo". En él no tiene por qué haber ninguna satisfacción obtenida del bienestar que las propias acciones reportan a otros. La diferencia con el egoísmo más convencional, esto es, el egoísmo individual, es una diferencia más de métodos que de fines. Lo que queda descartado no es el *homo æconomicus*, sino el modelo de *homo æconomicus* propuesto en el siglo XIX: Robinson Crusoe, solitario en su isla.

En el mutualismo, el individuo no está aislado, sino que *coopera* con otros individuos. *Juntos buscan la utilidad individual de cada uno de ellos*. Es cierto que, para coordinar sus esfuerzos, deben establecer ciertas reglas. Y la aplicación de estas reglas puede determinar que los esfuerzos de un individuo terminen beneficiando a otro. Esto ocurre porque las reglas de la cooperación deliberada tienen siempre un funcionamiento más tosco —si se quiere, imperfecto— que las reglas de cooperación automática que configuran el mercado. Por término medio, el mercado tiende a garantizar que el individuo obtendrá, íntegros, los frutos de su esfuerzo (con arreglo a la calidad de éste, naturalmente, y supuesto que el orden legal se respeta). El mutualismo no es capaz de garantizar eso: lo normal es que algunos mutualistas se beneficien más, y otros menos, por un esfuerzo que sustancialmente es el mismo para todos. En otros casos, todos obtienen el mismo premio de un esfuerzo que puede ser muy desigual para cada uno de ellos. Llamaremos "reparto desigual" a estos dos posibles resultados del funcionamiento de la cooperación deliberada.

En todo caso, no hay que exagerar los inconvenientes del reparto desigual de los frutos del esfuerzo común:

- 1) Desde el punto de vista económico, el problema se puede enfocar con criterios actuariales, es decir, como si fuera una suerte de lotería: en

⁸ Esta idea tiene su origen, con toda probabilidad, en que las primeras actividades que fueron identificadas dentro del Tercer Sector —por ser las más visibles— fueron las altruistas, en los clásicos Informes Beveridge (Reino Unido) y Filer (Estados Unidos). Véase L. BEVERIDGE (1948), *Voluntary action: A report on the method of social advance*, Allen y Unwin, Londres; y J. H. FILER (1975), *Giving in America: toward a stronger voluntary sector*, Informe de la Comisión de la Filantropía Privada y las Necesidades Públicas, Washington.

muchos casos, no está predeterminado quién saldrá beneficiado por el imperfecto funcionamiento de las reglas de cooperación discrecional; o bien, la desigualdad en el reparto se produce con tanta frecuencia que carece de importancia porque, en promedio, todos quedan aproximadamente igual en el largo plazo, o, alternativamente, si hay sesgos claros, es posible establecer un control sobre las reglas y corregirlas.

- 2) Aun así, habrá desigualdades en el reparto que son irreductibles y en las que está predeterminado quién sale beneficiado de ellas; en tal caso, o dichas desigualdades rompen la cooperación, o se aceptan como inevitables.
- 3) La mayoría de las desigualdades irreductibles en organizaciones regidas por el principio mutualista, son a favor de los miembros más débiles. La organización, por supuesto, podría expulsarlos, para reemplazarlos por otros; pero si eso crea una división entre los miembros más eficientes, probablemente será más aceptable un *statu quo* en el que los más débiles se benefician de un reparto desigual (por ejemplo, porque contribuyen menos para obtener lo mismo). Esta clase de arreglos se establecen continuamente por las entidades mutualistas, sin que realmente se sea consciente de ello: los colegios profesionales fijan cuotas reducidas para los recién licenciados o para los licenciados en paro, por ejemplo. Esto no es altruismo, en sentido estricto; esto es conciencia de que una organización mutualista no puede funcionar sin esta clase de concesiones. En las organizaciones mutualistas, la renuncia de los más fuertes en beneficio de los más débiles se suele llamar *solidaridad*.

Es evidente, sin embargo, que la solidaridad, entendida como la aceptación de desigualdades irreductibles en el reparto, a favor de los más débiles, si no puede caracterizarse propiamente como "altruismo", linda con él. Ya que si al menos algunos de los miembros más fuertes no aceptan la exclusión de otros más débiles es porque entre los motivaciones de los primeros hay algo que no es puro egoísmo: su único fin no es el lucro. Por así decirlo, el "altruismo", es decir, la renuncia al lucro, sería la motivación del más fuerte para ceder en beneficio del débil, *con entera independencia de que con ello se haga funcionar mejor una organización que les permite a todos ganar*. La matización en cursiva es importante, y es la que fundamenta la afirmación inicial de este apartado en el sentido de que el Tercer Sector es mayoritariamente mutualista, más que altruista.

Ahora bien, hechas estas aclaraciones iniciales, se puede adelantar que el mutualismo es perfectamente explicable desde los presupuestos básicos de la teoría económica; que es como decir que la gran mayoría de las actividades del Tercer Sector se pueden concebir en términos similares a las que desarrollan las organizaciones movidas por el lucro individual ("egoístas"). El siguiente apartado, en este mismo epígrafe, está orientado a ilustrar este punto.

Por su parte, el altruismo propiamente dicho requiere una explicación económica más compleja. En parte, se podría explicar a partir de “efectos rebosamiento” de la solidaridad de origen mutualista. En otras palabras, si los individuos se educan para ceder ocasional o sistemáticamente a favor de los más débiles dentro de la organización mutualista a la que pertenecen, pueden llegar a ceder a favor de los más débiles aunque no mantengan con ellos lazos organizativos de ninguna clase. El altruismo puro, filantrópico, aparecería así como una suerte de *solidaridad social*, o solidaridad del individuo con los individuos más desfavorecidos de la sociedad humana a la que pertenece.

2.1. Una teoría económica del mutualismo

Hay numerosas teorías que tratan de explicar la existencia del Tercer Sector, desde diversos puntos de vista. De todas ellas, la que cumple el doble requisito de ser más “general” (esto es: explica mayor número de actividades) y a la vez más “ortodoxa” (es decir: está más de acuerdo con los postulados convencionales de la teoría económica), es la de Henry Hansmann.

Los precedentes de teoría de Hansmann pueden ser rastreados hasta la teoría de la firma, de Ronald Coase⁹. A éste le intrigó que existieran empresas, siendo el mercado un mecanismo teóricamente perfecto de asignación de recursos. Descubrió que la empresa —y otras organizaciones que él llamó “verticales”, por la centralización de decisiones que comportan, como el Estado—, en realidad, zonas de exclusión del mercado. El mercado constituye un mecanismo completamente “horizontal” y descentralizado, en el que la adhesión a sus reglas es perfectamente libre y la única penalización por no cumplirlas es quedar fuera. En cambio, las organizaciones “verticales” aplican, en mayor o menor medida, el principio de autoridad; tienen reglas que se pueden modificar con sólo quererlo (a diferencia de lo que ocurre con las del mercado), y, de hecho, una parte de la actividad se dirige “hacia adentro”, a intentar definir reglas y modificarlas; y, por último, la penalización por no cumplirlas raramente es automática —como ocurre en el mercado—, sino que se aplica tras procesos más o menos sumarios, pero siempre tratando de atender a razones (de las que no entiende nada el mercado).

Aparentemente, y de aquí la curiosidad de Coase, las organizaciones “verticales” suponen una pérdida de eficiencia frente a la aplicación del mecanismo “horizontal” por excelencia, el mercado. ¿Por qué se recurre a procedimientos aparentemente menos eficientes que el mercado? La respuesta de Coase (una de las aportaciones por las que le fue concedido el Premio Nobel) fue: porque el mercado “falla” cuando hay costes de transacción demasiado elevados.

⁹ R. H. COASE (1937), “The nature of the firm”, *Econometrica*, núm. 4, reeditado en R. H. Coase (1990), *The firm, the market, and the law*, Chicago University Press, Chicago y Londres.

Coase descubrió, así, la existencia de los costes de transacción. Antes que él, la teoría económica había dado por supuesto que en cualquier transacción (en cualquier "toma y daca"), todo lo que una parte da, la otra parte lo recibe. Pero Coase descubrió que no. En toda transacción siempre hay un coste, asumido por una de las partes, que no beneficia a la otra. Puede, naturalmente, beneficiar a terceros; pero estos terceros nunca entran a decidir si la transacción se hace o no: una vez que la transacción está decidida, su participación es imprescindible, pero no tienen voz ni voto en la decisión. Cuando estos así llamados "costes de transacción" resultan demasiado elevados, pueden llegar a anular toda ventaja para al menos una de las partes con poder de decisión en si la transacción se hace o no se hace. Si es así, la transacción no se realizará¹⁰.

Coase descubrió, a continuación, que las organizaciones "verticales" existen cuando, a pesar de ser menos eficientes que lo sería el mercado *sin* costes de transacción, resultan más eficientes que el mercado *con* costes de transacción. La contribución económica de la empresa, en este sentido, es clara. El mercado puro comportaría que la producción de bienes y servicios se realizara sobre la base de utilizar, en cada momento, aquellos equipos productivos y la mano de obra que fueran idóneos para cada tarea, devolviendo al mercado (es decir, a una situación de disponibilidad de utilización por otros empleadores) esos factores tan pronto como se finalizara la tarea. Esto tendría por efecto estar moviendo equipos productivos y humanos continuamente de un lado a otro, lo que ofrecería formidables oportunidades de transporte pero haría inviables la gran mayoría de las oportunidades industriales. Tiene entonces sentido que surja una asignación permanente de ciertos equipos a cierta oportunidad productiva, no sólo mientras esos equipos funcionan, sino también cuando no lo hacen; y esta asignación permanente es lo que se conoce como "empresa". Ciertamente, esto entraña un despilfarro (desde la óptica del mercado puro): si no hubiera esa asignación permanente, los equipos que quedan temporalmente sin utilizar en una empresa podrían ser utilizados, por el mismo período de tiempo, en otra oportunidad productiva, con lo que la producción agregada y el bienestar aumentarían. Pero gracias a ese "despilfarro", muchas oportunidades productivas, que no serían viables en un mercado puro, en el marco de la empresa sí lo son.

Hasta aquí la teoría de Coase. Esta teoría ha servido de punto de arranque a una serie de posteriores reflexiones, que han llevado a concebir la empresa como un "nexo" o "entramado de contratos"¹¹: contratos con los accionistas o

¹⁰ Recuérdese que se ha hablado de "costes de transacción" más arriba, con referencia a la actividad de entidades no lucrativas que prestan servicios a la *industria* (señaladamente, en sectores como la investigación científica y la cultura). En ese contexto, la actividad de tales entidades consistía, precisamente, en reducir *desde fuera*, por así decirlo, los costes de transacción entre galeristas y artistas, editoriales y escritores, y firmas innovadoras e investigadores, con la finalidad de que transacciones que no serían viables, lo sean. En el contexto que ahora se aborda, el planteamiento de Coase se refiere a medios para reducir esos costes *desde dentro* de la transacción.

¹¹ M. AOKI, B. GUSTAFSSON y O. WILLIAMSON (1990), *The firm as a nexus of treaties*, Sage, Londres.

propietarios del capital, contratos con los acreedores, contratos con los deudores, contratos con los empleados, contratos con los proveedores, contratos con los clientes¹². La de Hansmann es una de las aportaciones más recientes a esta línea de investigación.

Ahora bien, la diferencia entre una transmisión completa de propiedad, como la que pueda darse entre vendedor y comprador al contado (la típica transacción del mercado puro), y una transmisión incompleta de propiedad, que se completará en virtud de un contrato firmado ahora, es que, al menos, una de las partes debe confiar en la otra. Si una cumple su parte de inmediato pero queda a expensas del cumplimiento de la otra, en particular, se presenta una situación denominada "información asimétrica". Hay información asimétrica, en un contrato, siempre que una de las partes posee más información que la otra acerca de algún aspecto del cumplimiento que resta por realizar. Por ejemplo, un promotor inmobiliario tiene menos información que el constructor acerca de la calidad de los materiales y la mano de obra empleados en la construcción de un edificio; y el comprador de cada vivienda, aún menos información que el promotor inmobiliario acerca de los mismos extremos. Situaciones de información asimétrica se presentan también en otros contratos de provisión de bienes y, sobre todo, en la gran mayoría de contratos de prestación servicios.

Existe un paralelismo muy marcado entre los costes de transacción y la asimetría informativa. Si los costes de transacción son excesivos, una actividad puede llegar a ser inviable; si la asimetría informativa es muy grande, una empresa puede llegar a ser, igualmente, inviable. En último análisis, si la asimetría informativa llega a hacer inviable una empresa, la forma de reducir el obstáculo es generar información adicional, lo que comporta un coste; de este modo, la asimetría informativa puede reducirse a una clase de costes de transacción.

Una clase especial de contratos con información asimétrica se presenta donde una parte retiene autoridad para decidir cómo debe cumplir la otra. Esta clase de información asimétrica se da, de forma general, en los contratos de prestación de servicios de factores (una clase de contratos que son específicos

¹² Estrictamente hablando, el contrato es una realidad ajena al mercado. En un mercado puro, hay actos de compraventa que no requieren ninguna cobertura contractual; la necesidad contractual surge cuando una de las partes ejecuta su parte de la transacción en tanto que la otra tan sólo "promete" ejecutar la suya más adelante, o bien cuando ambas partes se prometen mutuamente realizar tal o cual transacción en el futuro. El derecho anglosajón distingue claramente entre *contract* (contrato) y *conveyance* (transmisión de propiedad). En el mercado puro tendrían lugar, así pues, "transmisiones de propiedad" que, en la medida que sean simultáneas entre comprador y vendedor (éste transmite la propiedad del objeto vendido, aquél la del dinero utilizado como contrapartida en el intercambio), no requieren de ningún contrato. Los historiadores del derecho anglosajón han querido encontrar el origen de la distinción entre "contrato" y "transmisión de propiedad" en el Derecho Romano, en el que —se dice— el "contrato" fue concebido durante largo tiempo como una "transmisión incompleta de propiedad". Véase H. S. MAINE (1991), *Ancient law*, University of Arizona Press, Tucson.

de las empresas). Así, hay información asimétrica entre accionistas y administradores en las sociedades anónimas: normalmente, los accionistas no tienen más información que la que les suministran los administradores; y, excepto por las decisiones, casi siempre de carácter general, que se adoptan en las juntas generales, son los administradores quienes deciden, cotidianamente, de qué forma se emplea el capital, del que son propietarios los accionistas.

Algo similar ocurre con el trabajo. Cuando empleador y empleado convienen en un salario y unas condiciones contractuales, casi nunca es posible determinar con exactitud qué es lo que deberá hacer el empleado y en qué momento deberá hacerlo. Todo contrato laboral contiene una remisión, explícita o implícita, a la autoridad del empleador para decidir los detalles, dentro de unos límites que pueden ser más o menos amplios. Por consiguiente, hay información asimétrica, en la medida que el empleado tiene menos información que el empleador acerca de cuál será efectivamente el trabajo que el primero desempeñará en su puesto laboral¹³.

Hansmann ha aplicado el concepto de información asimétrica al estudio de las relaciones contractuales de la empresa con los factores productivos, en especial con el factor capital¹⁴. Entre otras cosas, la asimetría informativa explica por qué existe una multitud de empresas, en lugar de una sola. De lo expuesto por Coase, en efecto, podría deducirse que es teóricamente aceptable que toda la producción empresarial se realizara en el marco de una sola organización. Sin embargo, la existencia de diferenciales de información, inaceptables para muchos propietarios del factor capital, induce a éstos a constituir sus propias empresas en lugar de cederlo a otra.

Generalizando el anterior razonamiento a todos los contratos incluidos en el nexo que es la empresa, y no sólo a los contratos de prestación de servicios productivos por los factores, la teoría de Hansmann se denomina de los “fallos del contrato”. Un “fallo” de contrato es una situación en la que el exceso de asimetría informativa entre las partes impide que el contrato se cierre. Si no hay contratos, no hay posibilidad de actividad empresarial.

Surge así la oportunidad de crear “empresas” –Hansmann insiste en llamarlas así– distintas de las convencionales, caracterizadas éstas por el móvil del lucro individual. Se trataría de formas “empresariales” que eliminan o al

¹³ Esta asimetría en la información es la razón de ser última de los sindicatos, que existen, precisamente, como redes de información que mantienen al empleado al tanto de cómo disponen otros empleados de otros empleados ligados por condiciones contractuales semejantes, y tratan de impedir que un empleado sea tratado por su empleador de forma sensiblemente peor que lo son los restantes empleados por los suyos. Esta idea de la función económica de los sindicatos fue defendida por J. M. KEYNES (1936), *The general theory of employment, interest and money*, MacMillan, Londres.

¹⁴ H. HANSMANN (1996), *The ownership of enterprise*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts) y Londres.

menos reducen la asimetría informativa que, en una empresa de lucro individual, conduciría a “fallos” del contrato. Hansmann ve, de este modo, oportunidades para la existencia de las siguientes formas de “empresas no convencionales”:

- a) Las *empresas no lucrativas* son organizaciones “verticales” que han renunciado expresamente al afán de lucro, con la adhesión al Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB). Según Hansmann, la existencia de afán de lucro en la parte que dispone de más información es un motivo de primera magnitud para que el contrato resulte indeseable a juicio de la parte que dispone de menos información. Si hace falta una organización “vertical” para llevar a cabo la actividad, la supresión del afán de lucro entre sus motivaciones puede, si no disminuir directamente la asimetría informativa, al menos sí aminorar las reservas hacia ella de la parte que dispone de menos información¹⁵. Estas “empresas no lucrativas” desarrollan su actividad en ámbitos donde la asimetría informativa es considerable (y lo bastante grande como para hacer inviable su desempeño por empresas convencionales). La asimetría informativa puede tener distintas causas¹⁶, pero una de las más importantes es que el demandante de la actividad no coincida con el beneficiario de la misma. Quien está dispuesto a sufragar a una entidad no lucrativa que tiene como finalidad luchar contra la pobreza y la exclusión social, por ejemplo, indudablemente no es el beneficiario de dicha actividad —el pobre y excluido—, y esta separación entre actores da origen a la asimetría informativa: el demandante de la actividad encontrará dificultades para comprobar si su gasto se emplea o no de la forma adecuada. Según Hansmann, una entidad no lucrativa será preferida, probablemente, a una empresa lucrativa para el desempeño de esta actividad.

- b) Las *empresas cooperativas* son organizaciones “verticales” cuya “altura”, por así decirlo, es menor que la de las empresas convencionales. Técnicamente, las cooperativas son empresas que no aplican el PNDB (Principio de No Distribución de Beneficios), y el afán de lucro sigue, al menos formalmente, presente en ellas. Pero, en realidad, el afán de lucro constituye una motivación secundaria en su existencia. La motivación principal estriba en que la empresa cooperativa permite reducir la asimetría informativa que puede hacer inviable la empresa convencional. Hay una asimetría informativa en la relación laboral, y que determina que el empleador tenga (gracias a la autoridad de que le reviste el contrato de trabajo) siempre más información sobre el conte-

¹⁵ H. HANSMANN (1987), “Economic theories of the Nonprofit Sector”, en W. Powell (ed.), *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, Nueva York.

¹⁶ H. HANSMANN (1980), “The role of Nonprofit Enterprise”, *Yale Law Journal*, núm. 89; reimpresso en S. ROSE-ACKERMAN (ed.) (1986), *The economics of Nonprofit Institutions*, Oxford University Press, Londres.

nido de la relación laboral que el empleado. En una Cooperativa de trabajo asociado, los cooperativistas son a la vez empleadores y empleados, con lo que la asimetría informativa se reduce considerablemente, si no es que desaparece por completo¹⁷.

- c) Aunque las empresas cooperativas no tienen por qué renunciar al beneficio, indudablemente *pueden* hacerlo de forma expresa. Se convierten entonces en un tipo de organización "vertical" que es a la vez no lucrativa —es decir, se adhiere formalmente al PNDB— y cooperativa, con lo que se unirán los efectos de los dos tipos de entidades previamente examinados.

Con todo, esta división tripartita —como toda taxonomía basada en el PNDB, que es eminentemente jurídico y deja escapar interesantes matices económicos— no recoge la complejidad de situaciones del Tercer Sector. Por razones que se harán evidentes enseguida, es preferible dejar a un lado toda discusión sobre el carácter no lucrativo del Tercer Sector y centrarse en la hipótesis de la asimetría informativa, como explicación general de la existencia de ese tipo de actividades. De acuerdo con este planteamiento, se tendrán:

- a) *Cooperativas de trabajo asociado*. La asimetría informativa entre empleador y empleado desaparece, o se reduce considerablemente, gracias a la coincidencia de ambas figuras contractuales de la relación de trabajo. La aparición de una empresa cooperativa depende de que exista un diferencial de información que una de las partes (normalmente, la que dispone de menos información) considera excesivo. Ahora bien, ¿qué diferencial de información se puede considerar excesivo? Evidentemente, esta pregunta sólo admite respuestas de grado. Y lo que es más importante: sólo admite respuestas individuales, subjetivas. Cabe pensar que, ante un problema concreto de asimetría informativa, cada individuo tendrá su propio umbral, un máximo de diferencial de información, por encima del cual considera inaceptable el contrato laboral con una empresa convencional. Ese máximo diferencial constituye su *umbral de asimetría*, plenamente subjetivo. De esta forma, dos individuos, con umbrales de asimetría diferentes podrán, el uno, considerar inaceptable un determinado contrato con una empresa convencional, y, el otro, considerarlo plenamente aceptable. Si, por ejemplo, se trata de un contrato laboral con una empresa convencional, el segundo podrá incorporarse sin problemas a la plantilla de dicha empresa, mientras que el primero rehusará hacerlo y, supuesto que encuentre otros individuos con preferencias similares, optarán colectivamente por

¹⁷ H. HANSMANN (1990), "The viability of worker ownership: an economic perspective on the political structure of the firm", en M. Aoki, B. Gustafsson y O. Williamson, *The firm as a nexus...*, ob. cit. Véase también H. HANSMANN (1999), "Cooperative firms in theory and practice", *Finnish Journal of Business Economics*.

constituir su propia empresa cooperativa, quizá dedicada a producir la misma clase de bienes o servicios que la empresa convencional. El afán de lucro está claramente presente en la empresa cooperativa, pero se presenta bajo la forma modificada de *lucro colectivo*.

- b) *Otras Cooperativas de producción*. Entran en esta amplia categoría numerosas clases de Cooperativas, desde las agrarias, de primera transformación, a muchas de servicios, pasando por las de vivienda. La característica común a estas Cooperativas, a diferencia de las de trabajo asociado, estriba en que el beneficio empresarial o no tiene sentido en ellas (en las Cooperativas de vivienda y Cooperativas de servicios), o sólo parcialmente tiene sentido (en las agrarias). En todas ellas, la asimetría informativa que convierte en inviable la empresa convencional, no es la que se da en la relación de trabajo, sino en otras relaciones contractuales:
- En las Cooperativas agrarias es la relación contractual con los *proveedores*. Los productores agrarios de materias primas (aceituna, uva, leche de vaca...) encuentran demasiado elevada la asimetría informativa con la empresa lucrativa de primera transformación (productora de aceite, vino, productos lácteos...); para reducir esa asimetría, se asocian y constituyen una Cooperativa agraria. En tal situación, puede ocurrir que el beneficio empresarial de la Cooperativa desaparezca por completo; esto ocurre en Cooperativas de ámbito puramente local, cuyos socios son pequeños productores que producen materias primas (por sí mismos) y productos transformados (a través de la cooperativa) *para su propio consumo*. El beneficio contable desaparece al traducirse en precios inferiores al precio de mercado (que debería incluir algún beneficio empresarial) y/o mejor calidad para los socios que la que ofrece, por el mismo precio, el mercado. En Cooperativas de mayor tamaño, parte de la producción puede destinarse al consumo de los socios y parte a la venta en el mercado. El beneficio desaparece sólo en la fracción del consumo de los socios, y se mantiene en la fracción de la producción destinada al mercado. Cuando esta fracción aumenta proporcionalmente, y dependiendo de la finalidad que se dé al beneficio resultante, esta clase de Cooperativas se aproxima al funcionamiento de la empresa lucrativa convencional.
 - En las Cooperativas de vivienda (y la generalidad de las Cooperativas de servicios a las familias, por ejemplo, las comerciales), la relación contractual crítica es la que se establece con los *clientes*. Los potenciales propietarios de una vivienda son quienes encuentran demasiado elevada la asimetría informativa con el promotor inmobiliario. La constitución

¹⁶ H. HANSMANN (1991), "Condominium and cooperative housing: transactional efficiency, tax subsidies, and tenure choice", *The Journal of Legal Studies*, núm. 20.

de una Cooperativa de vivienda convierte a los propietarios en promotores, y reduce esa asimetría¹⁸. Aquí la producción es, íntegramente, para el *autoconsumo*. Los promotores van a adquirir las viviendas que ellos mismos producen. Por tanto, hay una analogía muy estrecha con las Cooperativas agrarias (especialmente las de pequeño tamaño). Por razones similares a las expuestas antes, el beneficio empresarial desaparece para que los precios disminuyan y/o la calidad aumente.

- Ambos tipos de Cooperativas, agrarias y de vivienda (y de servicios en general), responden al intento de quienes producen una parte del proceso productivo de apoderarse del control de todo el proceso con la finalidad de *abaratarse el producto y/o mejorar la calidad de un producto destinado al autoconsumo*. En las Cooperativas agrarias, quienes controlan el comienzo del proceso tratan de hacerse con el control de la parte final; en las Cooperativas de vivienda (y las de servicios), quienes controlan el final del proceso tratan de hacerse con el control de partes previas. El resultado es una adhesión, más o menos firme, y más o menos explícita, al PNDB, lo que las asemeja a empresas no lucrativas.
 - No obstante, esa adhesión es puramente formal, y no debe tomarse como definitiva de la propia naturaleza de estas dos clases de empresas cooperativas. En realidad, el beneficio existe, aunque sea implícito; y se traduce, como es evidente, en inferiores precios y/o superior calidad. La motivación es el lucro, si bien, como en las Cooperativas de trabajo asociado, también en las Cooperativas agrarias y en las de vivienda y otras Cooperativas de servicio, el lucro se presenta modificado como un *lucro colectivo*.
- c) *Asociaciones para el autoconsumo*. Muestran numerosos puntos de contacto con las Cooperativas de producción para el autoconsumo. El momento clave es, naturalmente, el autoconsumo y no la presunta ausencia de afán de lucro. Numerosas entidades, generalmente bajo la forma de Asociaciones, se constituyen con idéntica motivación que las Cooperativas agrarias y las Cooperativas de vivienda. Están, en igual medida que éstas, afectadas por el *principio mutualista*, aunque las características de los medios materiales que requieren para la producción de sus servicios no exigen, jurídicamente, la constitución de una sociedad cooperativa. En lo fundamental, sin embargo, se trata de la percepción *por los usuarios potenciales del servicio* de que existe una excesiva asimetría informativa en la relación (probablemente mixta de proveedores y clientes) con la empresa convencional que pudiese eventualmente producirlos. Para reducir esa asimetría informativa constituyen una empresa “no lucrativa”, en la que podrán emplear factores productivos (capital donado y trabajo voluntario) para obtener servicios destinados al autoconsumo. Esto ocurre con la inmensa mayoría de los clubes deportivos, casas regionales, y asociaciones gastronómicas y de

promoción de las más diversas actividades culturales y de ocio; también con numerosas asociaciones de afectados por toda clase de problemas de minorías, incluyendo discapacitados y grupos perjudicados por cualesquiera motivos. En todos estos casos, los individuos no demandan determinados servicios de empresas convencionales, sino que optan por asociarse y producirlos colectivamente, por hipótesis, debido a la existencia de excesiva asimetría informativa. Aunque se las suele identificar por su adhesión formal al PNDB, un beneficio debe existir para los asociados, al menos de manera implícita, como servicios más baratos y/o de mejor calidad que los que podría ofrecer la empresa convencional. El afán de lucro está presente, si bien, como en la generalidad de las cooperativas, se presenta como un *lucro colectivo*.

- d) *Empresas altruistas*, en sentido estricto; producen bienes públicos y semipúblicos¹⁹. En este segmento del Tercer Sector falta la orientación al autoconsumo; antes al contrario, la producción de servicios por las empresas no lucrativas pretende estar destinada a favorecer al conjunto de la sociedad: la lucha contra la pobreza y la exclusión, la protección de las víctimas civiles en las guerras, la ayuda a los damnificados en catástrofes naturales, la liberación de presos políticos y de conciencia, la presión para que los gobiernos mejoren el medio ambiente, la ayuda al desarrollo...²⁰. Quien paga el servicio y quien recibe la prestación son figuras distintas: la empresa altruista presenta, con el matiz que luego se verá, tanta asimetría informativa como la empresa lucrativa convencional.

La aparición de una empresa cooperativa o de una asociación para el autoconsumo depende de que exista un diferencial de información que una de las partes (normalmente, la que dispone de menos información) considera excesivo. Por tanto, la aparición de entidades mutualistas depende estrictamente de preferencias individuales. Así, es perfectamente concebible que una misma actividad se desarrolle, una al lado de la otra, por una empresa convencional y una empresa cooperativa; o por una empresa convencional y una asociación para el autoconsumo, simultáneamente.

¹⁹ La diferencia conceptual entre unos y otros radica en lo siguiente. Todos ellos presentan fuertes externalidades; pero, mientras los bienes públicos son de consumo no competitivo (defensa nacional, por ejemplo), los bienes semipúblicos o preferentes (*merit goods*) son de consumo competitivo (educación y sanidad...). Ejemplos de bienes públicos producidos con la contribución, a veces insustituible, de empresas no lucrativas serían la libertad y el respeto a los derechos humanos, o el medio ambiente; ejemplo característico de bien semipúblico, total o parcialmente (depende del país) producido por empresas no lucrativas, es el bienestar material de los más pobres y la inclusión social de grupos con riesgo de marginación.

²⁰ Sobre las funciones que desempeñan lo que aquí se denomina "empresas altruistas", véase D. JARRÉ (1991), "La iniciativa social y humanitaria en Europa Occidental", en R. De Lorenzo García, M. A. Cabra De Luna y E. Giménez-Reyna Rodríguez (eds.), *Las Entidades No Lucrativas de carácter social y humanitario*, Fundación ONCE, Colección Solidaridad, núm. 1, Madrid; y M. A. CABRA DE LUNA (1998), *El Tercer Sector y las Fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Fundación ONCE, Madrid.

Mientras parece evidente que la proposición anterior es plausible cuando se habla de empresas cooperativas y Asociaciones para el autoconsumo, que compiten, en la oferta de cualquier bien o servicio, con empresas convencionales, en cambio, parece mucho más dudosa cuando se refiere a la competencia entre empresas convencionales y empresas altruistas que producen bienes públicos y semipúblicos. Aquí se aprecia, según la actividad, un sesgo muy consistente hacia las empresas altruistas (como en la lucha contra la pobreza y la exclusión) o hacia las empresas convencionales (como en la producción de seguridad privada), pero no la competencia entre ambas en la producción del mismo tipo de servicio. En este caso, parece haber un problema que no remite a la mera existencia de distintas preferencias individuales en cuanto a los umbrales de asimetría informativa que resultan tolerables.

Del dato de que las empresas formalmente altruistas han renunciado al afán de lucro como instituciones, no cabe sin más deducir que los demandantes con un umbral de asimetría reducido confiarán en la honestidad personal de quienes gestionan esas instituciones. Puesto que es evidente que incluso una institución que ha renunciado a la distribución de beneficios puede ser utilizada como fuente de renta personal por gestores poco escrupulosos, la proposición de que demandantes desconfiados con empresas capitalistas pueden ser extremadamente crédulos con entidades no lucrativas que básicamente mantienen la misma asimetría informativa entraña una petición de principio que dista de estar teóricamente justificada.

2.2. *Una teoría económica del sector voluntario*

La confianza que resulta difícil de depositar en el carácter *altruista* de la producción de bienes públicos y semipúblicos por el Tercer Sector cabe suponer que se deriva del carácter *voluntario* de esa producción. En otras palabras, lo que tienen ciertas empresas altruistas en común con las Asociaciones mutualistas es que en ambos tipos de entidades hay una estricta coincidencia de la oferta y la demanda de los bienes o de servicios que producen; la diferencia es que, en la segunda, esos bienes y servicios son para el autoconsumo, mientras que en la primera son para terceros o para la comunidad en su conjunto. El rasgo fundamental es que quien demanda el bien (porque cree que un tercero o la sociedad en su conjunto lo necesitan) es el mismo agente que contribuye a producirlo, sin la presencia de intermediarios.

El rasgo característico no es, por tanto, que la empresa sea no lucrativa, es decir, que sus participantes estén movidos por el puro altruismo. Incluso podría perfectamente ocurrir, como sospechan James y Rose-Ackerman, que quienes mueven los recursos de las entidades no lucrativas están movidos, ellos sí, por afán particular de lucro. Esa no es una objeción tan fundamental como suponen los críticos que la interponen. El rasgo característico es la *voluntariedad*. Por voluntariedad aquí se entiende la provisión de factores productivos (capi-

tal y trabajo) por el demandante. Es ésta coincidencia entre el demandante y el propietario de factores productivos lo que reduce considerablemente la asimetría informativa en comparación con la empresa convencional.

A este respecto, hay que distinguir entre Asociaciones benéficas y Fundaciones. En la Asociación benéfica, el demandante de un determinado bien público o semipúblico contribuye directamente a producirlo con su trabajo voluntario o con sus aportaciones económicas ("donaciones"). Si participa como trabajador voluntario, tiene oportunidad de comprobar los procedimientos de la Asociación y reducir, así, su déficit de información; la empresa convencional, por su parte, no da una oportunidad comparable a los clientes de trabajar voluntariamente en ella para conocer sus procedimientos. De esta forma, el carácter altruista de la entidad pasa a estar bajo el control de quienes acepten su oferta de empleo no remunerado, y esto, a su vez, garantiza la *transparencia* de la entidad; transparencia que la empresa convencional en ningún caso puede ofrecer. También cabe pensar que habrá aportaciones económicas no acompañadas de trabajo voluntario; pero incluso en este caso la existencia de trabajo voluntario resulta crucial. Pues quien contribuye económicamente a la producción de un bien público o semipúblico por una entidad presuntamente altruista en la que no trabaja sin remuneración sabe, sin embargo, que otros individuos sí efectúan tales aportaciones de trabajo voluntario, y espera que éstos ejerzan las oportunas labores de vigilancia y control de los procedimientos de la entidad. A fin de cuentas, cabe suponer que las distintas entidades altruistas que compiten entre sí por el trabajo no remunerado de los voluntarios lo hacen sobre la base de su transparencia, su honestidad, su credibilidad y su capacidad de dejar satisfechos a quienes contribuyen a la causa que la entidad defiende; y que, en definitiva, el número de voluntarios que trabajan para una entidad, comparativamente al de los que trabajan para otras, es un buen indicador de la confianza que cualquiera puede depositar en ella. Ninguna empresa convencional puede ofrecer garantías semejantes. (A esto es a lo que se refieren los partidarios del *Enfoque de la Economía Social* cuando hablan de la importancia de la democracia en el interior de las organizaciones, como requisito para conceptualizarlas integrantes del Tercer Sector; pues una entidad democráticamente dirigida significa que la asimetría informativa es escasa, mientras que una organización autoritaria —o jerarquizada— es sinónimo de que los superiores jerárquicos manejan más información que los subordinados, con lo que la asimetría informativa es más pronunciada.)

En las Fundaciones, la asimetría informativa se reduce para el capital, aunque no necesariamente para el trabajo. Ciertamente, algunas Fundaciones ofrecen ámbitos de actuación para el trabajo voluntario; en el sentido que aquí interesa, tales Fundaciones son asimilables a las Asociaciones benéficas, en cuanto que ambas son ejemplos de la empresa no lucrativa *voluntaria*. Pero otras no ofrecen esa clase de ámbitos; funcionan sobre la base del capital fundacional y trabajo asalariado. Esta clase de Fundaciones nada se diferencia de una empresa convencional, excepto en el detalle de que la primera, a diferencia de la segun-

da, se presenta como altruista y no capitalista. Por lo demás, aplica criterios de organización y gestión que suelen ser importados de la empresa convencional. Estas Fundaciones, jerárquicamente estructuradas, son el modelo más claro de *empresas no lucrativas profesionales*. Se distinguen de las empresas convencionales, pero por un rasgo distinto del resto de entidades del Tercer Sector.

En resumen, la hipótesis de que existen “empresas” no convencionales motivadas en el deseo de algunos individuos de cerrar contratos con diferenciales informativos que no excedan de cierto umbral que forma parte de sus preferencias, sirve de fundamento a una teoría del Tercer Sector que explica sin fisuras —es decir, desde los postulados ordinarios de la economía— la existencia de todas las entidades que cabe calificar de mutualistas (Cooperativas de todas las clases y Asociaciones para el autoconsumo); aceptando que existe altruismo en algunos individuos, explica bastante bien la existencia de las Asociaciones benéficas y de las Fundaciones que ofrecen oportunidades de trabajo voluntario. Finalmente, no explica en absoluto la existencia de las Fundaciones jerarquizadas, es decir, estrictamente organizadas como empresas no lucrativas profesionales.

Ahora bien, si las Fundaciones jerarquizadas se asemejan, *desde el punto de vista organizativo* (que es el que se ha adoptado aquí, siguiendo las líneas generales de reflexión de la Teoría de la Firma), a las empresas convencionales; es decir, si esas Fundaciones, como empresas privadas no lucrativas, mantienen diferenciales informativos sensiblemente comparables a los de la empresa lucrativa, no es menos cierto, por otra parte, que, *atendiendo a criterios finalistas*, presentan una acusada afinidad con las Asociaciones benéficas —con las que en algún caso destacado mantienen relaciones orgánicas— y también con las Fundaciones voluntarias. Por esta razón (y aquí los autores se separan del criterio de algunos defensores del *Enfoque de la Economía Social*), las Fundaciones jerarquizadas se incluyen, sin excepción, dentro del marco general del Tercer Sector.

2.3. *Composición del Tercer Sector de acuerdo con la teoría económica*

Un Tercer Sector que se definiera por la adopción de formas empresariales no convencionales, para llevar a cabo actividades económicas que no se realizarían por empresas convencionales, incluiría las siguientes entidades:

- 1) Empresas mutualistas. Basadas en el lucro colectivo, tanto si éste es explícito como implícito. Dentro de ellas habría que distinguir entre:
 - a) Empresas mutualistas que producen para el mercado. El beneficio es explícito. Hay una categoría básica:

- Empresas para el autoempleo: *Cooperativas de trabajo asociado*.
- b) Empresas para el autoconsumo. El beneficio es implícito. Dentro de ellas cabe distinguir entre:
- Cooperativas sin fines de lucro: parte de las *Cooperativas agrarias*, todas las *Cooperativas de vivienda*, las *Cooperativas comerciales*, las *Mutualidades*.
 - Asociaciones para el autoconsumo. Son entidades sin fines de lucro más que no lucrativas: *Asociaciones con privilegios para los socios* (clubes deportivos, casas regionales, sociedades gastronómicas...).
- 2) Empresas altruistas. Producen bienes públicos y semipúblicos: hay una separación entre quien paga el servicio y quien disfruta de él (o, al menos, presencia de importantes externalidades). Cabe distinguir entre:
- a) Empresas no lucrativas que ofrecen oportunidades de empleo voluntario: *Asociaciones benéficas* y una parte de las *Fundaciones*.
- b) Empresas no lucrativas que funcionan sobre una base estrictamente profesional: el resto de *Fundaciones*.

3. Otras teorías del Tercer Sector

En epígrafes anteriores de este capítulo se ha ensayado, primero, una teoría de los efectos del Tercer Sector (la realización de transferencias en especie por iniciativa privada) y, luego, una teoría de las causas del Tercer Sector (asimetría informativa en relación con ciertas actividades económicas), a partir de una consideración especial del mutualismo y el altruismo. Sin embargo, el Tercer Sector en los países desarrollados es una realidad tan compleja y, dentro de su complejidad, tan novedosa, que sería pretencioso querer reducirla a lo que puede explicar una sola teoría de sus causas, como la expuesta en el epígrafe 2. En este epígrafe, se exponen otras teorías que gozan de mayor o menor predicamento entre los estudiosos del Tercer Sector. Sin alguna referencia a las mismas, este capítulo teórico quedaría incompleto. Y no cabe duda de que todas aportan algún punto de vista que resulta interesante a la hora de estudiar el fenómeno.

Son teorías menos ortodoxas, a juicio de quienes redactan estas líneas, que la que se ha expuesto como propia. La heterodoxia que las caracteriza no es igual en todas. La de Weisbrod, con que empieza la relación, está muy próxima a la corriente principal del pensamiento económico actual, hasta el punto de que muchos dirían que es la "ortodoxia" en cuanto a concepto teórico de las actividades no lucrativas; no obstante, adolece de una inconsistencia básica con la doc-

trina expuesta por Coase, que es el punto de partida inexcusable para la moderna teoría de la empresa privada lucrativa (“empresa capitalista”). En el extremo opuesto cabe situar la teoría de Polanyi, que es absolutamente heterodoxa, y fuente de inspiración para los movimientos antiglobalización. En posiciones intermedias cabría situar a las restantes teorías examinadas en este epígrafe.

Otra característica que cabe reseñar en las teorías expuestas a continuación es que no todas tienen el mismo objeto. Esto es consecuencia de la división de opiniones existentes entre los economistas con respecto a la caracterización teórica del Tercer Sector. Así, las cuatro primeras teorías en el orden de exposición adoptado son teorías sobre el Sector No Lucrativo, con absoluto olvido del sector cooperativo; son, por tanto, afines al enfoque *Nonprofit*. La que figura en quinto lugar podría dar cuenta, teóricamente, tanto del Sector No Lucrativo como del cooperativo, y proponer, en este sentido, una explicación general a la existencia de ambos. La última teoría, a su vez, presupone que los dos sectores que integran la realidad más amplia del Tercer Sector encuentran una sola y única explicación.

En primer lugar, se muestran tres teorías, según han sido planteadas por los autores que las proponen (Weisbrod, Salamon y Rose-Ackerman). A continuación, otras tres que están directamente inspiradas en otros tres autores (Downs, Hayek y Polanyi), pero que ellos nunca expusieron; entre otros motivos, porque nunca se ocuparon del Tercer Sector propiamente dicho. Ha parecido interesante, sin embargo, el ejercicio de buscar las deducciones sobre el Tercer Sector que podrían extraerse de teorías directamente expuestas por estos tres últimos autores, y que, en principio, nada tenían que ver con el Tercer Sector.

Si la teoría de Hansmann, examinada en el epígrafe 2, podría identificarse con los “fallos” de la empresa privada lucrativa, las teorías que se presentan a continuación también pueden identificarse con los “fallos” de algo. Esta forma de explicar el Tercer Sector por defecto de otras instituciones o motivaciones cuya lógica de comportamiento parece de sobra conocida es un síntoma claro de la inmadurez general de los conceptos sobre el fenómeno en cuestión. Es algo que sólo ayudarán a remediar el debate riguroso y el paso del tiempo.

Las teorías examinadas son las siguientes:

- Teoría de los “fallos” del sector público (Weisbrod)
- Teoría de los “fallos” del sector voluntario (Salamon)
- Teoría de los “fallos” del sector altruista (Rose-Ackerman)
- Teoría de los “fallos” del sistema de partidos políticos (inspirada en Downs)

- ♦ Teoría de los “fallos” de las redes primarias de solidaridad (inspirada en Hayek)
- ♦ Teoría de los “fallos” del sistema global capitalista (inspirada en Polanyi)

3.1. Teorías afines al enfoque Nonprofit

3.1.1. Teoría de los “fallos” del gobierno (Weisbrod)

Weisbrod presenta su teoría del Tercer Sector²¹ en estrecha relación con la teoría de Duncan Black del *votante en la mediana*²². Para explicar qué es el votante en la mediana se puede poner el siguiente ejemplo. Imagínese un problema social concreto, sobre el que todos los individuos pueden formarse una opinión determinada. Supóngase que se trata de la pobreza y la exclusión social. Habrá individuos que considerarán la pobreza y la exclusión social como una “lacría”; éstos serán partidarios de que la comunidad, representada por su gobierno, desarrolle acciones efectivas tendentes a la eliminación de esa “lacría”. A su vez, habrá individuos a los que les desagrade la pobreza y la exclusión social, pero que piensan que se trata de un mal irremediable, en el sentido de que piensan que el gobierno, como mucho, puede eliminar las expresiones más insoportables de ese mal, pero no el mal mismo; y que, en todo caso, ven en la pobreza y la exclusión social una ocasión para el ejercicio de la generosidad individual (como caridad cristiana, por ejemplo). Y, por último, habrá individuos que opinan que la pobreza y la exclusión social recuerdan a todos hasta qué nivel de abyección y bajeza se puede caer si no se es lo bastante eficiente como para competir con éxito en el mercado; y que, por tanto, la pobreza y la exclusión social son un indicador bastante exacto de la eficiencia global de la sociedad, indicador que no conviene distorsionar a riesgo de que toda esa sociedad se engañe a sí misma (técnicamente hablando: de que se distorsione, con ese indicador, toda la asignación de recursos).

Supóngase que los votantes de la sociedad se distribuyen de forma uniforme a lo largo de un segmento lineal, de longitud dada. En la parte izquierda, si se quiere, de ese segmento, se situarán aquellos votantes que creen que el

²¹ B. A. WEISBROD (1988), *The Nonprofit economy*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

²² El término inglés es *median voter*; con frecuencia se traduce como “votante mediano”, pero es una mala traducción, porque “mediano”, en castellano, significa de tamaño ni grande ni pequeño, que no tiene nada que ver con el sentido de la locución inglesa. Una traducción exacta sería: el votante que se sitúa en la mediana de la distribución estadística de los electores; la mediana de una distribución estadística es el valor que, dividiendo a la distribución en dos partes iguales, deja tantos casos a un lado como a otro. La expresión “votante en la mediana”, debida al Profesor José Luis Sáez Lozano, es la mejor traducción que hemos visto.

gobierno debe hacer “mucho” para erradicar la pobreza y la exclusión social; en el extremo de la izquierda se situará aquel votante que opina que *todos* deben pagar los impuestos que haga falta para erradicar por completo la pobreza y la exclusión social. A su derecha se situarán, primero, los que opinan que el gobierno debe gastar lo que haga falta para que las manifestaciones de pobreza y exclusión social sean mínimas, ya que no inexistentes; más a la derecha todavía los que creen que se deben erradicar sólo las diferencias sociales más estridentes... y así sucesivamente. En la parte derecha del segmento se situarán los que creen que el gobierno debe hacer “poco” para erradicar la pobreza y la exclusión social. En el extremo derecho estará el votante que opina que no hay que gastar ni un céntimo en esa clase de actuaciones (por ejemplo, porque le parece que la expresión de la pobreza es buena para moralizar, en una ética de eficiencia, a la sociedad). Si no hay dos individuos iguales, cada uno tendrá su propia opinión sobre el asunto, distinta de la de los demás. Eso se traduce en que cada individuo tiene a otro —y sólo a uno— a cada lado (excepto en los extremos). Habrá un votante que se situará exactamente en el centro de ese segmento, es decir, que tendrá tantos individuos a su derecha como a su izquierda. Ése es el votante en la mediana.

Suponiendo que la intensidad de la oposición al gobierno se mide por la distancia que hay entre el lugar que cada votante ocupa y el lugar del votante con cuyos gustos se identifica el gobierno, el votante en la mediana tiene la siguiente propiedad. El gobierno que elija los gustos de ese votante como guía de lo que va a hacer minimizará la intensidad agregada de la oposición a su política, ya que dicho gobierno se enfrenta a una suma de intensidades de oposición que será mínima. Si, alternativamente, el gobierno se situara en un extremo, el número de opositores sería hipotéticamente el mismo, pero la intensidad de su oposición sería mayor. Además, frente a un gobierno de “centro”, las presiones ejercidas por los opositores de ambos extremos tienden a neutralizarse mutuamente; mientras que, frente a un gobierno “extremista”, toda la presión contra él actúa en la misma dirección.

Hasta aquí la teoría de Black²³. A continuación se verá de qué forma la teoría de Weisbrod se construye sobre la anterior.

Supóngase que el votante en la mediana opina que hay que pagar impuestos para que el gobierno elimine las manifestaciones más estridentes de la pobreza y la exclusión social, pero no hasta el extremo de erradicar el fenómeno mismo. (Quizá piensa que cierto nivel de pobreza y exclusión social, en ningún caso excesivo, es bueno para ejercer la cristiana virtud de la caridad; o que, después de todo, no se debería premiar a ciertos indeseables garantizándoles el

²³ D. BLACK (1958), *The theory of committees and elections*, Cambridge University Press, Cambridge. Hay un interesante artículo sobre la aportación general de Black, aunque no se refiere específicamente a la teoría del votante en la mediana, en R. H. COASE (1995), “Duncan Black”, en R. H. Coase, *Essays on economics and economists*, The Chicago University Press, Chicago y Londres.

sustento, es decir, que la pobreza y la exclusión social, sin traspasar ciertos límites, sí son un indicador de eficiencia social.) Según Weisbrod, aquí surgen oportunidades para la actuación del Tercer Sector en actividades de prestación de servicios. Puesto que el gobierno que trata de minimizar la oposición a su política se adapta a los gustos del votante en la mediana, éste se puede definir como el que paga, en impuestos para combatir la pobreza y la exclusión, exactamente lo que desea pagar. A su derecha, los votantes querrían pagar menos que lo que pagan (y lo pagan porque no les queda más remedio: no desean ser perseguidos por el fisco); a su izquierda, los votantes estarían dispuestos a pagar más. Si están dispuestos a pagar más, pagarán más; no ya en calidad de impuestos, sino como contribuciones privadas (donaciones y trabajo voluntario) a entidades que asumen la misión de luchar contra la pobreza y la exclusión.

En definitiva, la teoría de Weisbrod explica bastante bien (y de ahí la aceptación de que goza entre los estudiosos del Tercer Sector) por qué actividades como la lucha contra la pobreza y la exclusión social no son llevadas a cabo en solitario por el gobierno. Ahora bien, explica bastante peor por qué dichas actividades son realizadas por el Tercer Sector y no por la empresa privada.

La respuesta de Weisbrod a esta pregunta es la existencia de *free riders* ("gorriones"). De lo que se trata es de la provisión de "bienes públicos". Son bienes públicos aquéllos de los que todos pueden disfrutar porque no hay manera de restringir el acceso mediante el cobro de un precio. Así, por ejemplo, si es verdad que la pobreza es un mal social, su disminución beneficia a todos, con independencia de que quieran o no pagar el precio necesario para ello. Si es así, nadie pagará. Por tanto, el origen del problema es un "fallo del mercado". La provisión de esa clase de bienes tendrá que asumirla el gobierno. Ahora bien, el gobierno tiende a guiarse por los gustos del votante en la mediana, lo que significa que la provisión del bien público "disminución de la pobreza" será menor que la que buena parte de los individuos —estrictamente, la mitad menos uno— de la sociedad desearían: "fallo del Estado". Un "fallo del mercado" seguido de un "fallo del Estado" da como resultado una oportunidad de actuación del Tercer Sector. Recuérdese, señala Weisbrod, que se está hablando de "bienes públicos", que, *ex hypothesis*, no se pueden racionar cobrando un precio: no pueden ser provistos por la empresa privada.

Este razonamiento está viciado lógicamente. El hecho de que existan *free riders* no impide que un bien pueda ser producido por empresas privadas. Esto lo demostró el Premio Nobel de Economía Ronald Coase, en un memorable artículo, hace ya un cuarto de siglo largo²⁴.

²⁴ R. H. COASE (1974), "The lighthouse in economics", *The Journal of Law and Economics*, núm. 17 (octubre), reproducido en R. H. Coase (1990), *The firm, the market...*, ob. cit.

Un ejemplo de bien por el que resulta imposible cobrar un precio a todos los usuarios es el faro de costa. Hasta tal punto es así, que se lo ha incluido como ejemplo de "bien público" en muchos manuales de teoría económica²⁵. Y en efecto, ¿cómo podría el faro cobrar a todos los barcos que gracias a él evitan estrellarse en la oscuridad contra las rocas de la costa un precio por el servicio que les presta? La respuesta, previsiblemente negativa, a esta pregunta, motivó la completa nacionalización de la red británica de faros en 1898. A partir de una ley aprobada en dicho año, el coste de la red de faros se sufragó mediante un impuesto especial recaudado de todo barco que entrara o saliera de un puerto británico. Este fue el último paso de un proceso gradual de nacionalización sobre el que influyeron decisivamente las opiniones de la mayoría de los economistas británicos a lo largo del siglo XIX.

Sin embargo, Coase mostró que durante los siglos XVI, XVII y XVIII, el sistema británico de faros funcionó, perfectamente, sobre bases estrictamente privadas. Cada faro, normalmente, era una empresa, sin relación alguna con otros faros. ¿Cómo pudo sobrevivir un sector de pequeña empresa, como éste, en la provisión de un bien típicamente público, en el que no se puede imponer restricción alguna en el acceso al disfrute del bien mediante el cobro de un precio? La respuesta de Coase es de una simplicidad portentosa: todos pueden beneficiarse en igual medida de la provisión del bien, pero no todos *desean* en igual medida beneficiarse de ella. Para que la externalidad sea internalizable basta con que el interés de algunos agentes supere netamente al del resto. Mientras había barcos que sólo ocasionalmente se beneficiaban de los servicios del faro (y, evidentemente, no se les podía hacer pagar por ello), había otros que pasaban regularmente por ese punto, y que estaban dispuestos a sufragar el sostenimiento de un faro privado, pagando el precio necesario, aunque hubiera otros barcos que se beneficiaran ocasionalmente sin poder hacerles pagar. Ciertamente, hay efectos externos: el coste privado que asumían las líneas regulares que sostenían económicamente el faro era superior al coste social incurrido por sus barcos; siendo la diferencia equivalente al beneficio externo disfrutado por los barcos que no pagaban. Pero mientras la diferencia entre el coste social y el privado se mantuviera dentro de límites razonables, la actividad podía ser, y de hecho fue durante siglos, perfectamente viable para la empresa privada.

Hasta aquí, la teoría de Coase sobre la viabilidad de la producción privada de bienes públicos. A continuación, se verá como la teoría de Coase sirve de punto de partida para la crítica del uso abusivo que hace Weisbrod de la teoría de Black del votante en la mediana.

²⁵ Coase cita, como ejemplos de tales manuales, los escritos por J. S. Mill, H. Sidgwick, A. C. Pigou y P. A. Samuelson, este último también Premio Nobel de Economía.

La demanda de medidas contra la inseguridad ciudadana puede ilustrar este punto. En cierto modo, el problema de la inseguridad ciudadana es comparable al de la pobreza y la exclusión²⁶. La reducción de ambos reúne idéntica condición en cuanto a “bienes públicos”, cuyo acceso no se puede restringir cobrando a todos los beneficiarios un precio de mercado: si la seguridad ciudadana mejora, mejora para todos, con independencia de que paguen el coste o no.

Supóngase, por tanto, que se tiene, para reflejar la escala de preferencias de los votantes en cuanto a inseguridad ciudadana, un segmento lineal enteramente similar al contemplado antes para reflejar sus preferencias en cuanto a pobreza y exclusión. En la parte derecha de dicho segmento, se situarán los votantes que creen que el gobierno debe gastar “mucho” en combatir la inseguridad ciudadana; en el extremo derecho, se situará aquel votante que precisamente cree que hay que pagar los impuestos que haga falta para que no se produzca ni un solo atraco a establecimientos ni un solo asalto en las calles, proveyendo de cuanta vigilancia resulte necesaria. En la parte izquierda, estarán los votantes que opinan que el gobierno debe gastar “poco” en seguridad pública (bien porque creen que pueden protegerse a sí mismos con menor gasto, como los miembros de la Asociación estadounidense del rifle, bien porque creen que cualquier tipo de vigilancia es una solución inferior a reducir las diferencias extremas en la distribución de la renta y la riqueza)²⁷; en el extremo izquierdo, se encontrará el votante que cree que no hay que pagar absolutamente nada en impuestos para sostener policías ni vigilantes. Si todos los individuos tienen su propio criterio, y se distribuyen, con arreglo a sus preferencias, de modo uniforme a lo largo del segmento, habrá, como antes, un votante que se sitúa exactamente en el centro del segmento, es decir, que tiene

²⁶ Dos botones de muestra, recientes. En su edición del 26 de julio de 2002, el *International Herald Tribune* publicó en su página de cabecera dos artículos de opinión estableciendo la comparación aludida, desde distintas ópticas. Antiguo asesor de seguridad nacional de la Presidencia de Filipinas, J. T. ALMONTE, en *One world. How poverty becomes dangerous*, escribe: “... la alianza mundial que lidera Estados Unidos no debe apuntar sólo a la derrota del terrorismo. También debe ver la otra cara de los problemas de seguridad, que es el bienestar de los pueblos... debe ayudar a que los países pobres prosperen... En el fondo, el islamismo es la rebelión de los excluidos, una rebelión que se alimenta de las aspiraciones y deseos insatisfechos de pueblos empobrecidos que viven en las márgenes de un mundo consumista que les resulta inalcanzable”. El segundo artículo es de R. A. LEVINE, que fue director adjunto de la Oficina de Oportunidades Económicas, creada por Lyndon Johnson para combatir la pobreza en Estados Unidos; en *Go analyze! Lessons for the war on terrorism*, este autor empieza: “La guerra contra el terrorismo puede aprender algunas lecciones de un esfuerzo anterior con similar nombre: la guerra contra la pobreza”. El resto del artículo abunda en sugerir que la clase de reformas administrativas que fueron necesarias para asegurar un relativo éxito del anterior empeño podrían ser útiles para garantizar resultados razonablemente aceptables del esfuerzo en curso. (Traducción de E. Viaña.)

²⁷ Empieza a haber estudios académicos que subrayan la incompleta sustitución de las medidas contra la pobreza y la exclusión por vigilancia pública como forma de mejorar la seguridad ciudadana. Véase E. BANDRÉS Y A. DIEZ-TICIO (2001), “Delincuencia y acción policial. Un enfoque económico”, *Revista de Economía Aplicada*, núm. 27. Especialmente reveladora es la siguiente valoración: “El efecto de las condiciones económicas y sociales sobre el nivel de criminalidad convierte a las políticas sociales no sólo en instrumentos imprescindibles para incrementar el nivel de bienestar de la colectividad, sino también en medios eficaces para mejorar la seguridad ciudadana y, en consecuencia, contribuir a la paz social” (pág. 27; cursivas añadidas).

tantos votantes a su derecha como a su izquierda. Dicho votante pensará que hay que pagar en impuestos para combatir la inseguridad ciudadana alguna suma intermedia entre lo que sea necesario para eliminar de forma absoluta la inseguridad ciudadana, propugnada en el extremo derecho, y nada, como se preconiza en el extremo izquierdo. Ese individuo es el votante en la mediana en este asunto, que, personalmente, no tiene por qué coincidir con el votante en la mediana en el asunto de la lucha contra la pobreza y la exclusión.

El gobierno tenderá a gastar en medidas para luchar contra la inseguridad ciudadana la cifra deseada por el votante en la mediana, por las razones expuestas por Black y resumidas más arriba. A su derecha, estarán los votantes que desearían gastar más en seguridad; a su izquierda, los votantes que desearían gastar menos. Habrá motivos para que los votantes de la derecha, que estarían dispuestos a gastar más en seguridad, gasten efectivamente más por ese concepto. Es decir, surge la oportunidad de que no sólo el gobierno gaste en seguridad, y de que los impuestos no sean la única forma de sufragar el gasto en seguridad; también habrá un gasto privado en ese capítulo. Hasta aquí, el análisis es formalmente idéntico al desarrollado para la lucha contra la pobreza y la exclusión. A partir de aquí, se muestran importantes diferencias.

Mientras la oportunidad de gasto privado en luchar contra la pobreza y la exclusión se traducía en actividades asistenciales del Tercer Sector, idéntica oportunidad de gasto privado en luchar contra la inseguridad ciudadana se traduce en actividades de empresas de seguridad. En un caso, la oportunidad generada por el hecho de que el gobierno tiende a situarse en el "centro" conduce a actividades no lucrativas; en otro, a actividades lucrativas. Esto la teoría de Weisbrod no consigue explicarlo.

Weisbrod tan sólo argumenta que la provisión de servicios, suministrados en cuantía insuficiente por el gobierno (a juicio de algunos votantes), por parte de empresas privadas es "imperfecta". Pero, ¿por qué afirma esto? No tiene ninguna base, ni teórica ni empírica; tan sólo el prejuicio de que los "bienes públicos" *no deben* ser ofrecidos por empresas privadas.

Ya se ha visto, sin embargo, cómo Coase demostró lo injustificado de este prejuicio. Es evidente que la presencia de un guardia jurado en la puerta de una sucursal bancaria mejora la seguridad de los comercios de la misma calle, de los coches aparcados, y hasta de los viandantes, aunque probablemente ninguno de éstos esté dispuesto a pagar un precio para sostener esa vigilancia. Pero, con tal de que al banco le compense pagar el precio por sí solo, la solución es buena y se llevará a cabo, como la experiencia muestra a diario.

Esta solución, sin embargo, no funcionaría ni medianamente bien en la lucha contra la pobreza y la exclusión. En este ámbito se encuentran escasísimas empresas trabajando; lo que predominan de forma abrumadora son las entidades no lucrativas. ¿Por qué en un caso sí y en el otro no? Esto Weisbrod no consigue explicarlo. Como tampoco puede explicarse esgrimiendo presun-

tas diferencias comparativas en la naturaleza de la lucha contra la pobreza y la exclusión, por un lado, y la seguridad ciudadana, por otro.

El error conceptual de Weisbrod estriba en su pretensión, apriorística, y (hay que decirlo) un tanto dogmática, de que, puesto que en la prestación de "bienes públicos" no se puede restringir el acceso a los mismos cobrando un precio, nadie pagará ningún precio. Supone, implícitamente: a) que todos los potenciales demandantes desean poco el bien, o b) que todos los potenciales demandantes desean *en igual medida* el bien (con lo que se plantea una situación de "dilema del prisionero"²⁸). Pero no tiene por qué ocurrir ni lo uno ni lo otro. Muy frecuente es, como muestra la experiencia, y puso Coase magistralmente de relieve, que no todos los potenciales demandantes deseen la provisión del bien con la misma intensidad, y que algunos la deseen tanto como para hacerse cargo de su mantenimiento.

A partir del momento en que se acepta esta evidencia, el único argumento que resta para calificar de "imperfecta" la provisión de esa clase de bienes por la empresa privada es la presunción de que resulta moralmente inaceptable que algunos consumidores del bien carguen con todo el coste mientras otros no cargan con ninguno; y que lo correcto (o, si se quiere, "perfecto") sería obligar a todos a pagar lo que les corresponde. Esto conduce a la provisión pública y a los impuestos para financiarla. Pero así jamás se conseguirá tampoco hacer pagar a cada uno "lo que le corresponde" (si por tal se entiende igualar el coste privado al social). Al parecer sería suficiente con que cada uno pagara algo, lo que sea, olvidando, si es preciso, las distorsiones en la asignación de recursos que así se producirían.

La teoría de Weisbrod es brillante en señalar las causas que hacen aparecer oportunidades de actividad para el Tercer Sector. Resulta, sin embargo, claramente deficiente en detectar las causas que determinan que, una vez surgida la oportunidad, la provisión de bienes públicos, complementaria de la del gobierno, se haga por entidades del Tercer Sector y no por empresas privadas.

En definitiva, el nombre que Weisbrod da a su teoría ("fallos del mercado/fallos del Estado") es engañoso. En rigor, es una teoría que explica las actividades del Tercer Sector como consecuencia de "fallos" del Estado, o incapacidad de cualquier gobierno de proveer todos los bienes públicos en las cantidades que desearían todos los ciudadanos. Pero ese "fallo" del Estado puede darse o no en presencia de un simultáneo "fallo" de la empresa privada, o incapacidad de que una entidad lucrativa se haga cargo de la provisión de esos bienes. Si los dos "fallos" coinciden, cosa que no tiene por qué ocurrir necesariamente, habrá motivos para la provisión del bien en cuestión, complementa-

²⁸ El "dilema del prisionero" es uno de los problemas fundacionales de la teoría de juegos. Inicialmente formulado por el matemático Albert W. Tucker, se utiliza para simbolizar situaciones en que el comportamiento más racional para el individuo conduce al peor resultado a escala social.

ria de la del gobierno, se haga por el Tercer Sector. Si el "fallo" del gobierno no coincide con el "fallo" de la empresa lucrativa, ésta se hará cargo de la oferta complementaria.

Weisbrod quiere creer que el hecho de que los bienes sean públicos *fuera* la producción de los mismos por el gobierno, cuando en realidad sólo la *posibilita*. Hay abundancia de ejemplos de bienes públicos que han pasado largo tiempo sin ser reconocidos como tales, y, por tanto, sin que los gobiernos los produjeran. La calidad del medio ambiente, la cultura y la inclusión social, son reconocidos como bienes públicos por los gobiernos europeos, y no tanto por el gobierno estadounidense, por ejemplo.

Hace años que la teoría de los "fallos" del mercado se considera insuficiente para explicar por qué los gobiernos producen cierta clase de bienes llamados "públicos". Justamente, Coase hizo una crítica demoledora²⁹ de esa teoría, tal y como la elaboró Pigou al filo de la Primera Guerra Mundial³⁰. Una explicación alternativa, capaz de generar mayor consenso en la actualidad, es la proporcionada por la Teoría de la Elección Pública, propuesta por Buchanan y Tullock³¹. La razón última que explica por qué el gobierno provee la cantidad de lucha contra la pobreza y la exclusión, o de lucha contra la inseguridad ciudadana, que demanda el votante en la mediana, *no* es que esos bienes sean "públicos" y que no se pueda restringir el acceso a los mismos cobrando un precio, lo que permite la existencia de *free riders*. La razón última es que, en una democracia, la mitad más uno de los votantes (idealmente, todos los que quieren gastar más en ese bien que el votante en la mediana, *más* el propio votante en la mediana) se ponen de acuerdo en las urnas para obligar a todos los que quieren gastar menos en ese bien que el votante en la mediana gasten tanto como éste; es decir, por encima de lo que querían. Es verdad que los votantes que demandan mayor provisión de ese bien demandarán la diferencia, adicionalmente, del sector privado (bien de la empresa privada, como en el caso de la seguridad, bien del Tercer Sector, como en el caso de la inclusión social). Pero el hecho de que parte del gasto total sea sufragado, contra sus deseos, por contribuyentes que se ven forzados a gastar más de lo que desearían, permite a los que demandan más que el votante en la mediana gastar menos de lo que de otro modo gastarían. La provisión de bienes públicos por el gobierno tiene una finalidad eminentemente redistributiva³².

²⁹ R. H. COASE (1960), "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, núm. 3, reimpreso en R. H. COASE (1990), *The firm, the market...*, ob. cit.

³⁰ A. C. PIGOU (1947), *La economía del bienestar*, Madrid, Aguilar.

³¹ J. M. BUCHANAN y G. TULLOCK (1962), *The calculus of consent*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

³² Resulta arduo afirmar que la finalidad es exclusivamente redistributiva. En bienes considerados colectivos en Europa, como la sanidad, hasta los defensores del sector privado reconocen que éste, probablemente, sería incapaz de sostener el ritmo de inversiones que sí sostiene la sanidad pública. No obstante, es discutible que un esquema en el que las familias y empresas pudieran ahorrar el gasto en contribuciones

3.1.2. Teoría de los “fallos” del sector voluntario (Salamon)

La teoría de Salamon se denomina también de los “fallos del sector voluntario”³³. De acuerdo con esta teoría, el sector público y el Sector privado No Lucrativo son ora complementarios (el Sector privado No Lucrativo produce lo que no produce el sector público) ora competitivos (el sector público arrebató esferas de producción al Sector privado No Lucrativo).

Salamon entiende que la provisión gubernamental de los bienes públicos es una alternativa al Sector No Lucrativo cuando éste, a su vez, no resulta eficiente, y siempre que los votos en juego sean lo bastante numerosos. Por así decirlo, las teorías de Weisbrod y Salamon podrían interpretarse como hipótesis contrapuestas. La cadena de causalidad va, en Weisbrod, de los deseos del votante a la producción gubernamental de bienes públicos; cuando la producción de bienes públicos es insuficiente, porque es contemplada por votantes que desean más de esos bienes que el votante en la mediana, entonces entra en funcionamiento el Sector No Lucrativo. La cadena de causalidad opera, en Salamon, exactamente a la inversa: los deseos del consumidor (no los del votante) generan una demanda de bienes públicos que ofrece una oportunidad tanto al sector público como al Sector privado No Lucrativo. Si el sector público no está interesado en producir esos bienes, debido a que su demanda por el votante en la mediana es nula o insignificante, entonces los producirá el Sector privado No Lucrativo, y ambos sectores, público y privado no lucrativo, desempeñarán actividades complementarias en la producción de bienes públicos.

Caso diferente es el que se plantea si la demanda del bien público en cuestión por parte del votante en la mediana es relativamente apreciable. Entonces, las actividades del sector público y del Sector privado No Lucrativo se presentarán como competitivas. Lo que determinará cuál de los dos producirá, en definitiva, el bien es la eficiencia relativa de ambos, lo que vendrá dado por sus respectivos costes. Si los costes del Sector privado No Lucrativo en la producción de un determinado bien público son inferiores a los del sector público en

de todo tipo que ahora pagan para sostener la sanidad pública, y, por tanto, dispusieran de esa renta para pagar un gasto en sanidad privada, como sucede en Estados Unidos, no permitiría mantener o incluso mejorar la calidad de la sanidad en Europa (si bien es verdad que, con toda seguridad, en detrimento de la inclusión social). En todo caso, parece difícil defender, hoy en día, la tesis de que hay tan siquiera un bien colectivo que se produce por el gobierno por estrictas razones de eficiencia, cuando algunos economistas llevan ya cierto tiempo afirmando (sin que las críticas que se les formulan resulten del todo convincentes) que, al menos en teoría, hasta la ley y la justicia se podrían administrar por empresas privadas. Véase D. FRIEDMAN (1994), “Law as a private good”, *Economics and Philosophy*, núm. 10.

³³ L. M. SALAMON (1995), *Partners in public service. Government-Nonprofit relations in the modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore. La literatura sobre los “fallos del sector voluntario o no lucrativo” empieza a ser amplia. Las referencias más destacadas son: R. M. KRAMER (1981), *Voluntary Agencies in the Welfare State*, University of California Press, Berkeley, 1981; J. DOUGLAS (2001), “Political theories of Nonprofit organization”, en J. Steven Ott (ed.), *The Nature of the Nonprofit Sector*, Westview Press, Boulder.

la misma actividad, la producción seguirá encomendada al primero; si son superiores, pasará al segundo.

Ahora bien, Salamon percibe que, en la mayoría de los casos, la producción de bienes públicos antaño encomendada al Sector privado No Lucrativo termina siendo traspasada, la mayor parte de las veces de forma irreversible, al sector público. Para explicarlo, acude a la comparación de los "costes de movilización (de recursos)" del sector público y del Sector privado No Lucrativo. De acuerdo con Salamon, los costes de este último para movilizar recursos escasos son relativamente más elevados que los del sector público. Entre tales costes, habitualmente se incluyen los siguientes:

- 1) La debilidad de su estructura financiera (*resource insufficiency*). Una de las limitaciones inherentes al Sector privado No Lucrativo es su dificultad para competir con el sector privado lucrativo por los recursos necesarios, en volumen, plazos y con el nivel de continuidad deseada, para un buen desarrollo de sus actividades. Esta limitación es la que provoca que las entidades del Sector privado No Lucrativo traten de diversificar al máximo fuentes de recursos para garantizar su propia supervivencia y viabilidad. Así, en las estructuras más diversificadas encontramos ingresos procedentes de donaciones (tanto de empresas privadas como de particulares), de cuotas y ventas de productos de mercado, subvenciones públicas y pagos públicos por externalización de servicios, entre otros. Se supone que cuanto más diversificada esté su estructura financiera menores serán los riesgos asociados a la inestabilidad e insuficiencia de sus fuentes de ingresos.
- 2) Tendencia al particularismo o corporativismo (*particularism*). Una de las virtudes potenciales que se suele atribuir a las entidades del Sector privado No Lucrativo es que concentran sus acciones en la prestación de servicios para, y en la defensa de intereses de determinados grupos o colectivos, contribuyendo así al respeto de los derechos de las minorías y al pluralismo social. La teoría de Weisbrod, de hecho, la resalta como una de sus más fervientes ventajas. Pero dicha ventaja es también una de sus mayores limitaciones, precisamente porque puede generar la posibilidad de que algunos grupos sociales no estén suficientemente representados, bien porque carezcan del grado de organización requerida, porque no compartan los valores de conducta, religiosos, culturales o éticos de la entidad en cuestión, o porque sus necesidades no se hayan hecho tan latentes como para intentar satisfacerlas. El resultado de la discrecionalidad de las acciones del Tercer Sector es que se producirán solapamientos de acciones sobre ciertos colectivos y una escasez sobre otros, lo que propiciará una cobertura desigual de las necesidades sociales y un uso inadecuado de los recursos disponibles; todo lo cual puede causar al voluntario potencial la desfavorable impresión de que el Sector privado No Lucrativo está políticamente manipulado.

- 3) Tendencia al paternalismo (*paternalism*). Cuántas veces no se habrá oído que las entidades del Sector privado No Lucrativo se dejan guiar más por el corazón que por la cabeza. En su afán de salvar al mundo, el sector adopta, muchas veces, posturas demasiado protectoras y paternales para con sus beneficiarios, lo que puede derivar en una excesiva dependencia de éstos con respecto a aquéllas, puesto que no existe una definición ni relación clara entre prestación-contraprestación. Esta situación de dependencia, en ocasiones, ayuda a perpetuar los problemas de los individuos (o a no resolver sus conflictos) y, además, puede ser utilizada por entidades con orientaciones ideológico-religiosas para captar adeptos, cosa que no ocurriría en otro tipo de situación.
- 4) Excesiva falta de profesionalidad (*amateurism*). Por su tamaño y orientación, las entidades del Sector privado No Lucrativo suelen ser especialmente flexibles e innovadoras en la resolución de los problemas sociales, y menos burocráticas que el sector público. Además, suelen tener una mayor facilidad que otro tipo de instituciones para captar trabajo voluntario. Pero todas estas ventajas, de nuevo, se convierten en un arma de doble filo porque, en ocasiones, el insuficiente grado de profesionalización de su personal, el carácter novedoso de las necesidades sociales a las que se enfrentan y de las respuestas que adoptan, pueden provocar ineficiencias y efectos perversos precisamente por ese alto grado de amateurismo.
- 5) La falta de mecanismos suficientes de responsabilidad (*accountability gap*). Las empresas privadas son responsables de sus productos ante los consumidores y las autoridades públicas. El sector público es el responsable de sus acciones ante la población y el electorado. De forma que cuando una empresa privada o el sector público cometen algún tipo de negligencia, los consumidores y la población saben a quién echarle la culpa, en definitiva, quién es el responsable de dicha acción, porque los mecanismos de adjudicación de responsabilidades están bien definidos. Pero en el caso de las entidades del Sector privado No Lucrativo es más fácil evadir responsabilidades puesto que los mecanismos de adjudicación de éstas no son tan claros.

Puesto que, en general, el sector público no incurre en estos "costes de movilización", que son específicos del Sector privado No Lucrativo, el primero puede sustituir con ventaja al segundo en la mayoría de las actividades. En la teoría de Salamon, así pues, el sector público aparece en cierto modo como subsidiario del Sector No Lucrativo. Incluso puede pensarse en el Sector privado No Lucrativo como abriendo camino al sector público, mostrando demandas que la empresa lucrativa no puede satisfacer y que son atendidas, temporalmente, por el Sector privado No Lucrativo de una forma en cierto modo lastrada por sus elevados costes de movilización; hasta que esa demanda adquiere, en términos numéricos, relevancia política. Entonces, el sector público entra

en la producción de esos bienes y servicios, desplazando al Sector privado No Lucrativo. Un ejemplo muy claro de este proceso sería la manera cómo la educación pública y la beneficencia pública desplazaron a esas mismas actividades, llevadas a cabo por organizaciones religiosas y otras no lucrativas, en toda Europa en la segunda mitad del siglo XIX.

Cabría ensayar una integración en un mismo paradigma de las teorías de Weisbrod y Salamon (integración, sin duda, ecléctica). El punto de partida, inexcusable, debe ser la inviabilidad de la empresa lucrativa debido al carácter "público" de los bienes que se trata de producir.

De acuerdo con sus preferencias, los consumidores racionales demandan bienes y servicios. Algunos de esos bienes y servicios generan unas externalidades de tal magnitud que no es posible restringir el acceso de nadie a su consumo mediante la fijación de precios; son los "bienes públicos". Si no es posible cobrar un precio por ellos, ninguna empresa lucrativa los producirá. Ahora bien, si el deseo de algunos consumidores de obtenerlos es lo bastante intenso, tales consumidores *se asociarán* y convendrán entre sí en pagar unas *cuotas* (ya que no un "precio") para sufragar la producción de los mencionados bienes y servicios. En otras palabras, puesto que ninguna empresa lucrativa los producirá, los consumidores que los desean más contribuirán, mediante aportaciones *voluntarias* (de dinero y de trabajo no remunerado), a *producir los bienes públicos por sí mismos*.

Mientras el votante en la mediana desee una producción nula o insignificante de una clase dada de bien público, el sector público no producirá ese bien. Eso ha pasado durante siglos con la calidad del medio ambiente. Ahora bien, a partir del momento en que el votante en la mediana se percata de que puede transformar su pago de cuotas voluntarias, a Asociaciones privadas no lucrativas que producen el bien, en pago de impuestos al gobierno para que el sector público lo produzca, el sector público pasará efectivamente a producirlo.

Salamon ve este paso como algo eminentemente favorable, debido a los menores "costes de movilización" del sector público comparativamente al Sector privado No Lucrativo. Por cierto, que el poder coercitivo del gobierno le capacita para movilizar recursos con mayor facilidad (lo que no significa con mayor eficiencia) que el Sector privado No Lucrativo. Pero si Salamon está tan seguro de que los costes de movilización de recursos por parte del gobierno son inferiores es sólo porque computa únicamente los costes directos, no los indirectos. Si imputara correctamente a la producción de cada bien público la parte proporcional de los costes que exige el mantenimiento del poder coercitivo del gobierno; es decir, si contabilizara dentro de los "costes de movilización" del gobierno el coste de establecer leyes que obligan a los ciudadanos a subvenir la producción de bienes aunque no estén de acuerdo con ella y el coste de la Administración (tributaria, de justicia, policial y de otros géneros) necesaria para castigar el incumplimiento de esas leyes, su estimación de costes comparados sería quizá diferente. Salamon razona como si la existencia y el tamaño

del gobierno, en un momento dado, fueran una realidad que no es necesario explicar; una realidad cuya existencia, antes al contrario, se puede aprovechar para expandir sin límite los ámbitos de producción del sector público (en la creencia de que, a lo mejor, de esa continua expansión se deriva alguna suerte de economías de escala en la producción pública que justifican no tomar en consideración más que los "costes de movilización" directos).

La explicación económica es más convincente. En cuanto que el votante en la mediana es captado para una causa, lo que significa que empieza a pagar una cuota (dineraria o en trabajo voluntario), un simple cálculo económico le permite comprobar que la transformación de la cuota en impuesto redundará, para él, en un ahorro considerable, dado que la cuota la pagan sólo quienes quieren, mientras que el impuesto están obligados a pagarlo todos. Si el coste de la producción de un determinado bien público pasa del Sector privado No Lucrativo al sector público, es evidente que quienes antes pagaban seguirán haciéndolo, pero en menor medida; porque ahora el coste se reparte con quienes antes no pagaban y ahora están obligados a hacerlo. Esto será así, dentro de ciertos límites, *incluso si la producción del bien por el sector público resulta más costosa, esto es, menos eficiente que la del Sector privado No Lucrativo*. Así pues, el continuo traspaso de actividades desde el Sector privado No Lucrativo al sector público no demuestra, como Salamon cree, que los "costes de movilización" del primero son mayores que los del segundo, sino que el votante en la mediana gana con semejante traspaso. Lo que Salamon ve como un problema de eficiencia es, con mayor probabilidad, un problema de redistribución de la renta y la riqueza.

El error radica en Salamon, lo mismo que en Weisbrod, en la creencia de que, si un bien puede ser disfrutado sin restricciones por todos, no habrá empresa lucrativa dispuesta a producirlo. En realidad, el traspaso de la producción de un bien público desde el sector privado al sector público puede plantearse para algo producido por una empresa lucrativa lo mismo que si es producido por una Asociación voluntaria. Si alguien tiene motivo para pagar una "cuota" tendrá similar motivo para pagar un "precio". Piénsese, por ejemplo, en la seguridad privada que un banco demanda, adicionalmente a la producida por el gobierno. Muchas sucursales bancarias tienen un guardia de seguridad, como protección adicional a la que ofrece la producción pública del bien "seguridad ciudadana". Aunque dicho bien fuera íntegramente provisto por el sector privado lucrativo, no por eso dejaría de ser demandado por las entidades bancarias. Lo que cambiaría es que sus costes por ese concepto serían considerablemente más elevados; por ejemplo, harían falta tres vigilantes, fuertemente armados, por entidad, en vez de uno solo (con la consiguiente reducción en el número de sucursales que justificarían ese gasto y, consecuentemente, en el volumen de actividad bancaria). Al asumir el sector público la producción de una fracción importante de la seguridad ciudadana, el principal efecto para el banco es una reducción de los costes por ese concepto, para un nivel de seguridad comparable (y, probablemente, un aumento de la actividad bancaria).

Así pues, la actividad del gobierno siempre es *sustitutiva*, más que complementaria, de la del sector privado. Y si se la puede llamar “subsidiaria” de la del sector privado es solamente en razón de que el gobierno aprecia que la iniciativa privada es incapaz de producir bienes públicos en la cuantía y calidad deseadas por el votante en la mediana (lo que puede ocurrir debido a ciertas trabas estructurales: por ejemplo, cuando se desea construir una marina de guerra y sólo se dispone de una industria de construcción naval incipiente). Y todavía está por encontrar un solo caso en que pueda afirmarse sin asomo de duda que estuvo o está regida por verdaderos criterios de eficiencia, y no de redistribución (es decir, aquellos que desean la marina de guerra, que no son todos, obligan a todos a pagarla).

Salamon ha tratado de contrastar empíricamente su teoría. En primer lugar, en lo que se refiere a la interdependencia entre el sector público y el Sector No Lucrativo, que resulta de la presunta subsidiariedad del primero con respecto al segundo³⁴; y también en cuanto a la verificación directa de “fallos” del sector voluntario³⁵. Después de este proceso de contrastación, Salamon mismo tuvo que reconocer que su teoría de los “fallos del sector voluntario” no parece confirmada por la observación empírica. De su teoría cabía esperar:

- que el tamaño del combinado “Sector privado No Lucrativo + sector público”, comparativamente al tamaño del “sector privado lucrativo”, fuera aproximadamente el mismo en todas las sociedades con patrones culturales semejantes (de los que cabe suponer que depende la demanda de bienes públicos por el votante en la mediana);
- que, dado ese tamaño relativo, cuanto mayor fuera el Sector privado No Lucrativo menor tendría que ser el gobierno, y viceversa.

Desde que Salamon mismo se hizo cargo del proyecto de la Johns Hopkins University sobre el Sector privado No Lucrativo a escala internacional, fue percatándose de que esto no es así. Ni el tamaño del combinado “Sector privado No Lucrativo + sector público” mantiene ninguna relación fija con el tamaño del “sector privado lucrativo”, en países con patrones culturales semejantes, ni el tamaño del sector público mantiene la pretendida relación inversamente proporcional con el tamaño del Sector privado No Lucrativo.

³⁴ L. M. SALAMON, S. WOJCIECH SOKOLOWSKI y H. K. ANHEIER (2000), “Social origins of Civil Society: an overview”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector*, núm. 38, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.

³⁵ L. M. SALAMON, L. C. HEMS y K. CHINNOCK (2000), “The Nonprofit Sector: for what and for whom?”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, núm. 37, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.

3.1.3. Teoría de los “fallos” del sector altruista (Rose-Ackerman y James)

Rose-Ackerman es, sin duda alguna, uno de los autores más emblemáticos que ha escrito sobre el Tercer Sector en los últimos veinticinco años. Aunque hace tiempo que abandonó este campo de investigación, su obra continúa siendo de referencia inexcusable. Los autores de este capítulo han sentido su influencia, por ejemplo, a la hora de redactar una teoría propia del sector voluntario. En efecto, el punto de partida de la reflexión de Rose-Ackerman es la existencia, como un dato, del altruismo entre las motivaciones del ser humano que vive en sociedad.

En una discusión introductoria sobre egoísmo, mutualismo y altruismo, éste resulta más difícil de integrar en la función de preferencias del individuo racional —por utilizar la jerga de los economistas— de lo que parece a simple vista. Sin embargo, no cabe duda de que la aceptación del altruismo como un dato ayuda a resolver con sencillez alguno de los callejones sin salida, teóricos, en que se mete Weisbrod. Así, la manera más simple de responder a la pregunta acerca de por qué el consumidor que desea más seguridad ciudadana que el votante en la mediana contrata a una empresa convencional, capitalista, para obtenerla, mientras que el consumidor que desea más lucha contra la pobreza y la exclusión que el votante en la mediana dona recursos (dinero, tiempo de ocio) a una empresa no lucrativa, remite, precisamente, al carácter, respectivamente egoísta o altruista, de sus motivaciones. Si un consumidor desea más de un bien o servicio que lo que le proporciona el gobierno, y su motivación es egoísta (como ocurre con la seguridad), su exceso de demanda se dirigirá hacia una empresa convencional; mientras que si ese exceso de demanda responde a una motivación altruista, el consumidor tratará de verlo satisfecho por una empresa no lucrativa.

Como todas las explicaciones simples de un fenómeno complejo, el altruismo deja cabos sueltos. Hay un terreno conceptual fronterizo entre el egoísmo y el altruismo, en el cual el comportamiento racional queda sin explicación, de esta forma. El mejor ejemplo lo proveen las Asociaciones para el autoconsumo, que aquí se han incluido en el sector mutualista. ¿Cómo es la motivación para pertenecer a ellas, egoísta o altruista? Se ha convenido en caracterizar dicha motivación como “egoísmo colectivo” (esto es, propiamente hablando, el mutualismo). Sin embargo, dichas entidades asumen —no sólo en España sino también en la generalidad de los países desarrollados (véase el capítulo 2)— la forma jurídica de Asociaciones, no de empresas convencionales.

El déficit explicativo del altruismo como motor del Sector No Lucrativo se aprecia también en la dureza del juicio de Rose-Ackerman sobre dicho sector. Partiendo de que el altruismo es un dato de la experiencia, por difícil que resulte de racionalizar, esta autora se embarcó en el proyecto de investigar los efectos del altruismo sobre la eficiencia económica. El modo de hacerlo fue

investigar la eficiencia con que actúa la empresa no lucrativa (ENL) comparativamente a la empresa convencional (EC)³⁶.

Rose-Ackerman y James estudiaron la eficiencia de la ENL a partir de la noción de equilibrio de la misma. A tal fin, plantearon dos modelos. En el primero, más simple, la ENL produce tan sólo un bien, y sus costes se cubren por las rentas de un capital fundacional, aunque luego cabe la posibilidad de que reciba donaciones de trabajo y dinero. (Aquí se aprecia que la teoría de Rose-Ackerman se aplica mejor a las Fundaciones que a las Asociaciones.) En el segundo modelo, la ENL produce varios bienes, de los cuales alguno es comerciable, y cuyos beneficios se utilizan para financiar la producción de bienes no comerciables (que es el objetivo instrumental de la ENL). Ambos modelos se basan en el supuesto básico de que el objetivo instrumental sustenta una finalidad última, que es la maximización de la utilidad de los administradores (fundadores, patronos y gerentes) de la ENL. Ahora bien, como los administradores son altruistas, su utilidad está vinculada a la mayor producción posible de bienes no comerciables.

En el modelo más sencillo, monoproducción, la ENL tiene la misma función de costes que la empresa convencional (EC); ambas tienen la misma dotación del factor capital. En un contexto perfectamente competitivo, la EC es inviable desde el momento en que la ENL ofrece gratis lo que la EC sólo podría ofrecer a cambio de un precio: esto es lo que convierte el bien en cuestión en "no comerciable". Sin embargo, y de no existir la ENL, la EC podría ofrecerlo a un precio que en el equilibrio a largo plazo igualaría el mínimo de sus costes medios. Como hay ENL, la EC no actúa. Además, como la utilidad de los administradores de la ENL está vinculada a la cantidad del bien que produce (mayor producción equivale a mayor utilidad), la ENL llevará la producción más allá de la escala correspondiente al mínimo de costes medios; exactamente, hasta la escala asociada al gasto íntegro de las rentas del capital fundacional, sin reducir la cuantía éste. En consecuencia, la ENL producirá más del bien en cuestión que lo que hipotéticamente podría producir la EC (ésta es la razón por la cual el consumidor prefiere a la ENL frente a la EC), pero será menos eficiente porque sus costes marginales serán superiores.

Supóngase ahora, con Rose-Ackerman y James, que la ENL, además de disponer de recursos propios, recibe regularmente donaciones (de trabajo o capital). El efecto principal es que las donaciones actúan como una subvención, elevando el volumen de producción accesible sin comprometer el capital inicial. Consecuentemente, la ENL que recibe donaciones producirá mayor cantidad del bien que la ENL que no las recibe, y, por tanto, aún resultará más ineficiente que ésta.

³⁶ S. ROSE-ACKERMAN y E. JAMES (2002), *The Non-profit enterprise in market economics*, Routledge, Londres.

El modelo multiproducto resulta más interesante. Éste está destinado a explicar el comportamiento de ENL que producen, junto a bienes y servicios no comerciables, otros que sí lo son, y que venden en el mercado, para obtener ingresos que luego revierten a la producción de bienes y servicios no comerciables.

Las autoras clasifican los bienes y servicios que puede producir una ENL multiproducto en los siguientes tipos, dependiendo de la sensibilidad de la utilidad de los administradores:

- a) Bienes cuya producción por la ENL no añade ni resta utilidad a los administradores; son bienes, por así decirlo, ante los que los administradores son indiferentes, y cuya producción tiene sentido porque reporta ingresos que luego revierten a la producción de otros que sí son deseados por sí mismos. Rose-Ackerman y James denominan a éstos “bienes de producción pura”. Al producirlos, la ENL se comporta como una empresa enteramente convencional: trata de maximizar el beneficio, puesto que es de los beneficios de donde obtiene recursos que revierten a otro tipo de producción.
- b) Bienes y servicios cuya producción incrementa la utilidad de los administradores de la ENL; son los bienes para cuya producción existe realmente la ENL. Las autoras denominan a esta producción “consumo implícito de la organización”. El equilibrio de la ENL, en la producción de esta clase de bienes, responde a las líneas evidenciadas en el modelo monoproducto. Así, la escala de producción se llevará tan lejos (y, por tanto, con tanta ineficiencia) como lo permita el gasto de las rentas del capital fundacional —sin comprometer éste— más los ingresos obtenidos de la producción pura de bienes y servicios comerciables, que en este modelo desempeñan el mismo papel que las donaciones en el modelo monoproducto: cuanto mayores los ingresos de la producción pura de bienes comerciables, mayor la ineficiencia de la ENL en la producción de los bienes y servicios que integran su consumo implícito.
- c) Bienes y servicios cuya producción entraña desutilidad para los administradores; dicha producción sólo tiene sentido si genera ingresos con que subvencionar el consumo implícito de la entidad, y si las donaciones y la producción pura de bienes comerciables no son suficientes para garantizar el nivel de consumo implícito que los administradores consideran imprescindible. Previsiblemente, la producción de esta clase de bienes y servicios por una ENL será inferior a la producción de los mismos por una EC.

La división de la producción en los tipos a), b) y c) no es exacta. Por ejemplo, la producción de camisetas, gorras e insignias destinadas a la venta, por una organización ecologista, responde sólo parcialmente a las características de una “producción pura”; también es un gasto publicitario, que ayuda a difundir

los símbolos, y por tanto los fines y valores de la organización (y ayuda a captar nuevos socios, que realizarán nuevas donaciones). Previsiblemente, esta clase de "producción mixta" será llevada más lejos, en volumen, de lo que sería una estricta "producción pura".

"Producción pura" sería, más bien, la cesión de la imagen de marca que realiza una ONG a una empresa distribuidora de papel y material de oficina, que vende telefónicamente éste a Administraciones Públicas por un precio algo superior al de mercado, con indicación expresa de que parte de los beneficios serán destinada a cierta campaña que lleva a cabo en África la ONG en ese preciso momento. En la clase c) cabe incluir los servicios publicitarios que diversas ONG prestan a una empresa tabacalera, aceptando el 0,7% de los ingresos obtenidos por ésta en la venta de cigarrillos de una determinada marca, lo que ayuda a promover el consumo de los mismos entre la juventud.

En resumidas cuentas, el estudio de Rose-Ackerman y James sobre el equilibrio microeconómico de la empresa no lucrativa ofrece aspectos muy interesantes, especialmente para comprender sus actuaciones de mercado. Sin embargo, su juicio general sobre la eficiencia de las actividades altruistas resulta desproporcionado. De la inferencia (correcta, en términos generales) de que la empresa no lucrativa producirá mayor cantidad de bienes y servicios no comerciables que lo que hipotéticamente produciría la empresa convencional, y que por ello incurrirá en un coste marginal superior, concluye que la empresa no lucrativa forzosamente es menos eficiente que la empresa convencional. Sin embargo, el argumento que se basa en comparar cuál de dos empresas incurre en costes marginales inferiores, para averiguar cuál de ellas es más eficiente, no parece de aplicación en este caso. De lo que Rose-Ackerman y James hablan es de dos empresas, una no lucrativa y otra convencional, en todo lo demás iguales, pero que responden a una demanda desigual: la de la empresa no lucrativa es mayor que la de la empresa convencional. Pues es como si, produciendo hipotéticamente lo mismo y en la misma cantidad, los beneficios obtenidos por la empresa no lucrativa fueran destinados a demandar más de lo mismo, lo que inevitablemente se añade a la producción y, naturalmente, en condiciones de rendimientos decrecientes, eleva los costes marginales. Pero eso tan sólo significa que la empresa no lucrativa, a igualdad de condiciones con la empresa convencional, es capaz de captar mayor demanda; y eso no parece que deba ser tomado como síntoma de ineficiencia, sino justamente como lo contrario.

3.1.4. Teoría de los "fallos" del sistema de partidos políticos (inspirada en Downs)

El problema radica en explicar por qué individuos racionales, cuyo umbral de asimetría informativa no les permite confiar en la empresa lucrativa, se ven

sin embargo inducidos a confiar en una entidad no lucrativa, que, básicamente, ofrece el mismo diferencial de información que aquélla.

Para resolver el problema, se razona por analogía con la teoría económica de la democracia, de Anthony Downs (considerado precursor de la escuela de la elección pública o *public choice*)³⁷. Downs desarrolla su teoría a partir de las siguientes premisas:

- 1) Existe una clase de bienes ofrecidos por el sector público (“bienes públicos”).
- 2) Los gobiernos existen porque es la única forma de gestionar la provisión de tales bienes públicos.
- 3) Aunque la finalidad formal de los gobiernos es gestionar la provisión de bienes públicos para maximizar el bienestar de los gobernados, la finalidad real de los gobernantes es maximizar el valor actual de las rentas que perciben en el gobierno durante el tiempo que gobiernan.
- 4) La provisión de bienes públicos es un instrumento al servicio del objetivo (auxiliar a la finalidad definida en la premisa anterior) de los gobernantes de prolongar su estancia en el gobierno todo el tiempo que sea posible.
- 5) En un mundo de información imperfecta, gobierno y oposición compiten entre sí en estimar más correctamente que el antagonista las cantidades de bienes públicos que desea el votante en la mediana, pues ésa es la forma de perpetuarse en el gobierno, cuando se está en él, o de hacerse con él, cuando se está en la oposición.
- 6) Los votantes informados tienden a apoyar la alternativa de gobierno que más se aproxima a sus propias preferencias.
- 7) Ser un votante informado es costoso, y la búsqueda de información no siempre compensa; para los votantes menos deseosos de invertir en información, existen ideologías, que funcionan como códigos abreviados que anticipan cómo reaccionará una determinada alternativa de gobierno ante cada nuevo problema que pueda presentarse. (Los votantes menos deseosos de invertir en información abrazan ideologías, como los consumidores menos deseosos de invertir en información se adhieren a marcas comerciales, que de modo genérico tienden a identificar con sus preferencias personales.)

³⁷ A. DOWNS (1973), *Teoría económica de la democracia*, Aguilar, Madrid.

- 8) Los partidos políticos son instituciones que tratan de hacer compatible una determinada ideología (diseñada para maximizar el apoyo de votantes poco deseosos de informarse) con la estimación más acertada posible de las preferencias del votante en la mediana (orientada a maximizar el apoyo de votantes informados).

Con respecto a Duncan Black, que tiende a moverse en un mundo de información perfecta, Anthony Downs introduce la incertidumbre en las decisiones políticas. La distinción entre votantes informados y no informados resulta crucial. Hay que advertir, sin embargo, que no hay votantes informados en absoluto y votantes desinformados en absoluto; más bien, cabe esperar que cada votante esté razonablemente bien informado en algún o algunos puntos de los programas de los distintos partidos, y bastante peor informado en otros. Cada votante invierte en información acerca de los puntos en los que está personalmente más interesado.

A partir de aquí, se abren múltiples posibilidades individuales. Puede haber votantes que se interesan personalmente en un solo tema. Por ejemplo, puede haber votantes a los que sólo interesa maximizar la renta que obtienen por los factores productivos que ofrecen en el mercado (empresarios a los que sólo interesan sus beneficios o trabajadores a los que sólo interesa su empleo y su salario); estos votantes apoyarán al partido cuya ideología prometa defender mejor su interés básico (si no desean invertir en información) o al partido cuyo programa al respecto resulte más creíble, teniendo en cuenta todas las matizaciones técnicas que sean de rigor (si están dispuestos a invertir en información). Estos votantes "unidimensionales"³⁸, por así llamarlos, tienen escaso interés para una teoría general del Sector No Lucrativo.

Sin embargo, entre los votantes informados, habrá una clase más o menos numerosa de individuos deseosos de informarse y de formarse criterio definido sobre dos o más temas. Para la mayoría de los integrantes de ese grupo, sólo por azar resultará que un mismo partido colme sus preferencias; probablemente, su preferencia con respecto a un punto programático apuntará en dirección a un partido, mientras que su preferencia con respecto a otro punto diferente apuntará en dirección a otro partido distinto. Para resolver esta clase de dilemas, el votante perplejo deberá, bien aprender a jerarquizar sus preferencias en prioridades, bien salir de la incertidumbre apostando (como si fuera un votante no informado) por una determinada ideología.

Un caso todavía más interesante se plantea con el votante que ha sido capaz de procurarse la suficiente cantidad de información como para percatarse de que, aunque sus preferencias apuntan en clara dirección a un partido, la

³⁸ La terminología fue propuesta por H. MARCUSE (1969), *El hombre unidimensional*, Seix Barral, Barcelona.

intensidad de esas preferencias es tal que lo apartan del votante en la mediana. Este votante será perfectamente consciente de que, para él, la mejor de las alternativas partidarias resulta insuficiente para proveer cierta clase de bienes públicos en las cantidades que él considera deseables. No se trata sólo de que él quiera gastar más que el votante en la mediana en ese bien, porque es consciente de que su gasto personal es insuficiente para solucionar la clase de problema que quiere ver resuelto. Desde luego, es muy probable que él, personalmente, gaste en ese bien por encima de los impuestos que paga para su provisión pública; pero no hay ninguna razón para suponer que lo hace por altruismo, sino para predicar con el ejemplo. Se trata, sobre todo, de que él cree que es necesario que *todos* gasten en la provisión de ese bien público sensiblemente más de lo que puede querer gastar en ese mismo bien el votante en la mediana. Para ese votante insatisfecho, los partidos políticos existentes —todos ellos— son un instrumento insuficiente para ver realizadas sus preferencias políticas.

Obsérvese que esta clase de votante no tiene por qué desinteresarse por completo de todos los partidos políticos (aunque esto, obviamente, puede ocurrir). Es perfectamente posible que este votante entienda que su mejor opción electoral viene dada por cierto partido, y que vote por él consistentemente en las elecciones. Esto no es obstáculo para que, en lo concerniente a un ámbito de marcado interés o a varios, la política de partidos le resulte insatisfactoria.

A esta clase de votantes, las sociedades democráticas maduras les ofrecen en el presente oportunidades para trabajar por sus preferencias fuera de la política partidaria. Junto a los partidos políticos, que compiten por el gobierno ofreciendo alternativas de algún modo globales, y que, por este motivo, cabría caracterizar como “organizaciones políticas multi-causa”, existen en número creciente “organizaciones políticas mono-causa”, que compiten, no por hacerse cargo directamente del gobierno, sino por influir sobre éste.

El votante que es consciente de que, por alejarse de las preferencias del votante en la mediana, no verá satisfechas sus propias preferencias a través de los programas electorales de los partidos, actuará racionalmente si se adhiere a una ó más “organizaciones políticas mono-causa” que reflejen lo más fielmente posible esas preferencias. Dichas organizaciones políticas mono-causa, por la especialización con que actúan, pueden presionar eficazmente sobre el gobierno, incluso hasta obligarle a contradecir el programa partidario con que ganó las elecciones. Todo depende de la cantidad de recursos que puedan movilizar a favor de las causas que representan; de ahí que pueda decirse que el votante insatisfecho vota por esas causas por medio de la donación de recursos (bien dinero, bien trabajo voluntario) a las organizaciones que, a su juicio, mejor las representan. Si el compromiso del votante con su causa es lo bastante fuerte, su opción partidaria puede llegar a ser instrumental a la causa: el votante insatisfecho votará por aquel partido que, por las razones que sea, le parezca más vulnerable a la presión en el sentido deseado.

Lo que hasta aquí se ha denominado, en este apartado, "organización política mono-causa", es lo que propiamente se denomina entidad no lucrativa. Las entidades no lucrativas participan también, desde este punto de vista, de la naturaleza de los partidos políticos además de la de las empresas. Es esta percepción de lo que tienen en común partidos políticos y entidades no lucrativas lo que permite a los autores del presente estudio contemplar la ideología como un componente fundamental de la estructura de la entidad no lucrativa, componente que está por completo ausente de la empresa; en particular, de la empresa capitalista.

Según se ha visto más arriba, el defecto fundamental de la teoría de Hansmann sobre el Sector No Lucrativo radica en su incapacidad para explicar por qué el efecto desincentivador de la iniciativa empresarial que comporta la existencia de un exceso de asimetría informativa en cierta clase de transacciones no impide, sin embargo, que dicha actividad sea desempeñada por una entidad no lucrativa que, en lo esencial, trabaja con el mismo diferencial de información. *La semejanza, hasta cierto punto, de entidades no lucrativas y partidos políticos explica que la ideología juegue en las primeras el mismo papel sustitutivo de la información que juega en los segundos.* En otras palabras, el consumidor que desiste de entrar en una transacción con una empresa, porque hay un diferencial de información que supera su umbral de asimetría (debido ya a que el demandante de la actividad no coincide con su beneficiario, ya a que la indivisibilidad del bien extiende sus efectos más allá de su campo de observación directa), puede, sin dejar de ser racional, entrar en la misma transacción, que incorpora idéntica asimetría informativa, con una entidad no lucrativa por la sencilla razón de que ésta es, y aquélla no es, portadora de una determinada ideología.

El dilema entre empresa lucrativa y entidad no lucrativa, para el individuo racional, no comporta sólo la elección entre dos modelos de consumo alternativos. Comporta también cierto abandono de la perspectiva unidimensional del *homo oeconomicus* para alcanzar, sin perder del todo la anterior, la de *zoon politikón*. Es absurdo contraponer el Sector No Lucrativo al Estado; si acaso, se le puede contraponer al gobierno. Pues el Sector No Lucrativo, como ámbito en el que se movilizan recursos (capital y trabajo) al servicio de reformas concretas, es decir, de causas políticas, es por derecho propio parte integrante del Estado de nuestro tiempo. Pero, a la vez, es un ámbito donde convergen acciones políticas y elecciones de consumo; y, por tanto, por derecho propio, también, parte integrante de la sociedad civil. Es, por esta razón, el principal puente de unión entre el Estado y la sociedad civil en las democracias maduras; el ámbito donde, de una manera más natural, se yuxtaponen la actuación pública y la elección privada.

La actuación política en una democracia madura aparece así como un proceso complejo, en el que interactúan los partidos (en pugna por hacerse con el gobierno), el gobierno y el Tercer Sector (en pugna por influir en las decisio-

nes del gobierno). Una democracia en la que está presente el Tercer Sector es un régimen político en que los individuos no se distribuyen uniformemente a lo largo de un segmento ideal que simboliza sus preferencias, queridas con igual intensidad por todos los votantes. En realidad, si cada elector representa un voto, no todos los votos pesan lo mismo desde el momento que algunos van acompañados de gasto en dinero y en tiempo de trabajo voluntario; es natural que éstos representen una presión mayor sobre el gobierno, en los periodos entre elecciones, que aquellos que están desprovistos de esos sacrificios. Es por este motivo que la acción real de gobierno se aparta de las preferencias del votante en la mediana; no sólo porque la información es incompleta, sino porque, aunque fuera completa, el gobierno tendería a quedarse más acá o a deslizarse más allá del votante en la mediana si la actuación del Tercer Sector lograra inducirle a ello. Hasta tal punto es así que, de forma creciente, los partidos políticos tienden a definirse a sí mismos, más que por lo que prometen hacer, por la clase de grupos de presión por los que se dejarán influir (y por la clase de grupos de presión por la que no se dejarán influir) una vez que estén en el gobierno³⁹.

Merece la pena concluir con una observación referida a la naturaleza de los grupos de presión en democracia. Es evidente que el Tercer Sector no ha inventado los grupos de presión; estos son tan antiguos como la democracia parlamentaria. Es cierto que, en algunos casos, importantes grupos de presión han estado constituidos por entidades no lucrativas, como la masonería; pero quizá los más influyentes han estado durante siglos financiados directamente por empresas lucrativas. Así, el más influyente grupo de presión en los Países Bajos, durante el esplendor comercial de este país en el siglo XVII, fue sin duda la Compañía holandesa de las Indias Orientales. Algo parecido ocurrió en Inglaterra en los dos siglos siguientes, y en Estados Unidos desde finales del siglo XIX. Incluso hoy la influencia de la gran empresa es decisiva en cualquier sociedad desarrollada.

Precisamente, la salida del Tercer Sector al primer plano de actualidad y su adquisición de carta de naturaleza como "maremagno de grupos de presión" constituye un cambio de primera magnitud en el panorama de la influencia a que cotidianamente se ven sometidos los gobiernos. Con la oportunidad de influir sobre el gobierno que ofrece la existencia de un Sector No Lucrativo bien estructurado, la democracia ha entrado en los grupos de presión, antes reservados a las grandes empresas que podían financiarlos. Se han creado, por

³⁹ Si definimos el "desgaste del gobierno" como la medida en que el partido gubernamental tendrá que presentarse ante sus electores habiéndose desviado de sus promesas electorales para dejar satisfechos a unos u otros grupos de presión desde la última convocatoria a las urnas, entonces una estrategia electoral basada menos en hacer promesas y más en anunciar la clase de grupos de presión a cuyas peticiones se va a ser sensible busca, precisamente, minimizar el desgaste gubernamental, en caso de ganar las elecciones. Naturalmente, no podrá hacerlo más que al precio de renunciar de entrada a obtener el apoyo de aquellos votantes menos deseosos de invertir en información, a quienes esa estrategia puede parecerles demasiado sutil.

así decirlo, contrapesos al excesivo poder de que disfrutaron en el pasado los grandes intereses económicos; esto se aprecia en la interminable lista de restricciones (en el buen sentido, de refrenamiento de la arbitrariedad de los poderosos) medioambientales, de protección de las minorías y de defensa de valores que habrían sido arrasados por el libre mercado. Gracias al Tercer Sector, la democracia parlamentaria ha perdido fuertes connotaciones oligárquicas de antaño; se ha hecho más democrática, valga la redundancia.

3.2. Teorías sobre el Tercer Sector en su conjunto

3.2.1. Teoría de los “fallos” de las redes primarias de solidaridad (inspirada en Hayek)

De acuerdo con Hayek⁴⁰, durante millones de años los seres humanos fueron capaces de una cooperación que sólo abarcaba a un limitado conjunto de sujetos. Entre ellos, por lo general, se establecía un trato directo y una confianza mutua. Todos coincidían en la conveniencia de perseguir determinados fines. Prevalecía también cierta unanimidad en la percepción de los más inminentes peligros o favorables oportunidades, relacionadas éstas, fundamentalmente, con las posibilidades de mejorar, en su más próximo entorno, sus fuentes de alimentación y de refugio. Esta cooperación estaba basada en impulsos instintivos de solidaridad y altruismo, los cuales, por lo demás, sólo alcanzaban a los miembros del grupo en cuestión y no a otros individuos. Podría decirse que era una cooperación eminentemente *mutualista*.

Hayek identifica el desarrollo económico con el surgimiento de lo que él llama un *orden extenso*. Se trata de un conjunto de esquemas normativos que prescriben el recto comportamiento (aunque pueda contrariar al grupo al que se pertenece), el respeto de las obligaciones adquiridas (aunque sea para con extraños al grupo), la competencia (que lleva a asociarse con extraños en posible detrimento de miembros del propio grupo) y la inviolabilidad de la propiedad privada (sea de miembros del grupo o de extraños). En opinión del economista austriaco, el surgimiento y consolidación del orden extenso se produjo en medio de un conflicto permanente con los instintos de solidaridad y altruismo, a los que aquél parece desafiar permanentemente. Un conflicto permanente, en suma, entre el individualismo, por un lado, y el mutualismo y el altruismo, por otro.

En la supresión de las inclinaciones instintivas a la solidaridad y el altruismo para con los miembros del grupo a que se pertenece, radica la mejor forma —o incluso habría que decir: la única— de coordinar las actividades de un gran número de personas. Se trata, por tanto, de la cooperación *egoísta* de que habló Adam Smith al afirmar que no esperamos de la bondad del panadero que haga

⁴⁰ F. A. HAYEK (1997), *La fatal arrogancia...*, ob. cit., pág. 198.

buen pan para nosotros, sino de su amor al dinero que le pagamos por él. Lo que Hayek denomina "orden extenso" se identifica plenamente con el mercado, y, aunque murió antes de que se planteara en toda su intensidad la actual polémica sobre la globalización, parece evidente que él podría haber explicado las críticas a la globalización como reacción, hasta cierto punto irracional, de los atavismos mutualistas frente a las ventajas económicas de la cooperación en el orden extenso.

La rebelión del mutualismo frente al orden extenso se habría producido, en lo fundamental, porque, paralelamente al crecimiento de éste hasta abarcar todo el planeta (la "globalización" sería así el orden extenso llevado a su máxima amplitud posible), se ha producido una ampliación gradual del grupo básico gracias a los modernos medios de comunicación. Éste es el fenómeno que MacLuhan denominó de "aldea global". Conmueve a las masas la suerte de "famosos" a quienes raramente se ha visto de cerca (la conmoción causada en Inglaterra por la muerte de lady Diana Spencer, en un tiempo princesa de Gales, es paradigmática). Y se es capaz de depositar dinero en una cuenta (o acudir como voluntario de fin de semana) para ayudar a los damnificados de una marea negra en Galicia, por no hablar de un terremoto en Centroamérica.

No deja de ser cierto, por otra parte, que la ampliación del grupo básico, desde las reducidas dimensiones del grupo primitivo hasta la dimensión global del grupo actual, se ha producido en paralelo a un debilitamiento de los lazos mutualistas. La desgracia que causa un desastre natural en Centroamérica no es como la que padece un hermano, un amigo o un vecino; el hambre en África conmueve, pero no tanto como el despido de un compañero de trabajo. Al globalizarse, los lazos mutualistas abarcan a un mayor número de seres humanos; potencialmente, a toda la humanidad. Pero no cabe duda que la fuerza de esos lazos se amortigua. Hayek habría podido decir que, gracias a eso, el individualismo se fortalece, y con él las pautas culturales que hacen funcionar correctamente el mercado en el orden extenso.

Sin embargo, el proceso no es tan simple como que los lazos mutualistas del grupo básico se debilitan al paso que el individualismo se refuerza. Es verdad que el alcance de los lazos mutualistas se amplía, con tendencia a la globalización. Pero más importante que eso es que el grupo básico se diversifica. En realidad, esto no es resultado sólo de la cobertura de los medios de comunicación, sino de un proceso que ha avanzado incesantemente a lo largo de la Historia. Originariamente, el grupo básico era la horda nómada; cuando se hizo sedentario, pasó a ser la aldea rural. La primera diversificación importante llegó con la vida urbana, que generó procesos migratorios del campo a la ciudad; la segunda, con la industrialización. Por efecto de ambas, el individuo medio podía mantener relaciones de grupo básico, es decir, basadas en lazos mutualistas, con su familia consanguínea, quizá dispersa por distintos barrios de la misma ciudad o repartida entre diferentes ciudades y aldeas rurales; con sus amigos, antiguos y recientes; con sus vecinos; con sus correligionarios en

la parroquia; con sus compañeros de trabajo. Su grupo básico era ya tremendamente complejo, hasta el punto que cabe visualizarlo mejor como un entramado de *redes primarias de solidaridad*⁴¹, que también podrían caracterizarse como *lazos mutualistas informales*.

Indudablemente, la creciente complejidad de los compromisos dentro del entramado de redes primarias de solidaridad a que pertenece el sujeto favorece el individualismo como opción simplificadora, drástica y radical; aunque no es, en absoluto, la única opción practicable. Aparece un problema de asignación de recursos nuevo: ¿Cómo gestionar, de la manera más eficiente posible, los recursos, de tiempo y riqueza material, que el sujeto desea asignar a la satisfacción de sus compromisos mutualistas dentro de las redes primarias de solidaridad?

Muchos individuos resuelven este problema de asignación de recursos seleccionando entre sus redes primarias para concentrarse en un reducido núcleo de ellas. Sólo interesa la propia familia, o sólo interesan los amigos, o sólo interesan los compañeros de trabajo; o sólo interesan la familia y los amigos (incluyendo algunos compañeros de trabajo): esta opción simplificadora es, probablemente, lo que se identifica con el "individualismo". Una alternativa es la que ofrecen las entidades del Sector privado No Lucrativo. Las empresas no lucrativas ofrecen la oportunidad de resolver de forma distinta el problema de asignar recursos a la satisfacción de los compromisos mutualistas dentro de las redes primarias de solidaridad.

Los compromisos mutualistas demandan del sujeto emplear recursos escasos en ayudar a otros miembros de las mismas redes de solidaridad (familia, círculo de amigos, vecindario, parroquia, centro de trabajo) que los necesitan, presuntamente, más que el sujeto mismo. Mientras el sujeto perteneció a un grupo primitivo, los beneficiarios de esos recursos fueron, regularmente, otros miembros del grupo, en situación de desvalimiento; notablemente, los niños y los ancianos. Había un contenido de reciprocidad en la relación así establecida: el sujeto también fue niño una vez y también será anciano en el futuro. Al disolverse el grupo primitivo y ser sustituido por un entramado de redes de solidaridad, crecientemente complejo, se conserva el contenido de reciprocidad de los compromisos mutualistas del sujeto, pero su satisfacción aparece rodeada de incertidumbre.

⁴¹ El tema de las "redes primarias de solidaridad" es reciente en la sociología contemporánea. Resulta extraño, por ejemplo, al gran clásico de la sociedad industrial, Emile Durkheim. Durkheim trató el debilitamiento de la solidaridad característica de la sociedad tradicional (que él llamó "solidaridad mecánica") pero sostuvo que sería sustituida por un nuevo tipo de conciencia moral, que establecería obligaciones del sujeto para con la totalidad de la sociedad de la que depende gracias a la división del trabajo ("solidaridad orgánica"). La problemática de las redes primarias de solidaridad presupone una ruptura con la visión, un tanto idílica de la ciudadanía, desarrollada por Durkheim; ya que aquélla lleva consigo la aceptación de que el sujeto puede no sentir la menor solidaridad con la sociedad como un todo, pero sí con un conjunto muy seleccionado de sus miembros.

Aparentemente, la mayor riqueza de las sociedades desarrolladas debería facilitar la ayuda; pero ocurre lo contrario. Aunque pueda interpretarse como resultado de un aumento del individualismo y el egoísmo, en realidad, se trata más bien de un fracaso funcional de las redes primarias de solidaridad. Puesto que el sujeto está inmerso en un entramado de redes primarias de solidaridad, cuando le afecta la desgracia hasta el punto de necesitar ayuda, se plantea la cuestión: ¿qué red le debe asistir? ¿La red familiar consanguínea, que parece, en cierto sentido, la más próxima? ¿O los miembros más pudientes de alguna red, cualquiera que ésta sea, amigos, por ejemplo? ¿O podría tratarse de la red más numerosa, puesto que de esta forma el esfuerzo se reparte más y resulta menos gravoso para otros sujetos, por ejemplo, el centro de trabajo o la parroquia?

Cada vez que se plantea esta cuestión, se plantea, inevitablemente, otra. Puesto que las redes primarias de solidaridad retienen un contenido de reciprocidad, una pregunta siempre relevante es: ¿qué valor *social* tiene el sujeto que requiere ayuda? O dicho en otras palabras: ¿qué reciprocidad merece de los demás, a la luz de su comportamiento anterior? Si se trata de un sujeto extraordinariamente apreciado en las redes a las que pertenece, éstas funcionarán: una u otra red, o varias al mismo tiempo, se activarán para acudir en su ayuda. Si se trata de un individuo normal, dependerá de cuál sea el grado de sobrecarga de las distintas redes en atender a individuos normales en situación de desamparo; pero siempre se planteará cierta indecisión respecto a la red que debe de actuar. Si se trata de un individuo escasamente apreciado, el entramado de redes probablemente fallará.

La sociedad actual no es más egoísta que la sociedad primitiva, sino al revés. En el pasado más remoto, se sacrificaba a los impedidos y a las niñas recién nacidas, como método brutal de control de la natalidad en épocas de presión demográfica sobre recursos muy escasos. En este sentido, puede decirse que el grupo básico siempre ha registrado "fallos". Pero nuestra época es la primera en haber generado mecanismos para suplir las deficiencias de las redes primarias de solidaridad. Este papel supletorio, respecto de las redes primarias de solidaridad, es un componente primordial del Sector privado No Lucrativo.

La satisfacción de sus compromisos mutualistas requiere del sujeto capacidad de negociación, es decir, un mínimo de habilidades sociales. En la misma familia, al pertenecer a ella diversos sujetos, pueden yuxtaponerse distintos entramados de redes primarias de solidaridad que planteen al núcleo familiar demandas de ayuda que compiten por recursos escasos. El individualismo resulta ser, así, una opción inevitable para quien carece de habilidades negociadoras, en contextos culturalmente empobrecidos: "Tú te ocupas de tu familia, y de nadie más".

La existencia del Sector privado No Lucrativo ofrece, en este sentido, una opción culturalmente enriquecedora. Al desempeñar un papel supletorio de las redes primarias de solidaridad, atendiendo a fallos de éstas, el sujeto, carente

de margen de negociación en lo concreto, siempre puede negociar un margen *en lo abstracto*. Un sujeto, que sería incapaz de ayudar a otro perteneciente a su mismo entramado primario de solidaridad (quizá por la escasa valoración social del necesitado, quizá por resentimientos personales o familiares), puede, sin embargo, ser capaz del juicio ecuaníme de admitir que situaciones así, *en abstracto*, deben ser remediadas, acaso por sujetos ajenos a las redes primarias de solidaridad del afectado; y estar dispuesto a contribuir económicamente a ese esfuerzo. De esta forma, la solidaridad, de ser concreta, dirigida a personas conocidas, pasa a ser abstracta. Este proceso de abstracción, que concierne a la solidaridad de origen mutualista, debe ser valorado como un logro cultural muy complejo y extraordinariamente valioso de la sociedad de nuestro tiempo comparativamente a las del pasado más inmediato. De resultas de dicho proceso, la solidaridad mutualista se transforma en puro *altruismo*.

En cuanto la solidaridad de origen mutualista se hace abstracta y se convierte en altruismo, puede beneficiarse, lo mismo que el afán de lucro, de las ventajas del orden extenso. En este sentido, el Sector privado No Lucrativo actual es tan hijo del orden extenso enunciado por Hayek como las empresas multinacionales. Si el orden extenso prescribe ser leal con un extraño al que se ha empeñado la palabra, o permite asociarse con él aunque de eso resulte un perjuicio para alguien próximo, también favorece hacer beneficiario al extraño que se encuentra en situación de desamparo. Esta idea —la doctrina del “buen samaritano”— ha formado parte siempre, en teoría, del ecumenismo cristiano. Numerosas personas ya conocieron esa clase de sentimientos, inducidas a ello por su fe religiosa, ya durante el siglo XVII; por ejemplo, entre los protestantes alemanes para con los hugonotes franceses, al conocerse que el Edicto de Nantes había sido revocado, en 1685. Lo específico de la era actual es que se ha extendido a las ideologías laicas, adquiriendo carta de naturaleza como rasgo característico del humanismo de nuestro tiempo.

La entidades del Sector privado No Lucrativo ofrecen, a este respecto, una nueva base de cálculo de la eficacia con que son empleados los recursos que el sujeto, cualquier sujeto, dedica a satisfacer impulsos de altruismo y solidaridad, y *le permiten ser individualista el resto del tiempo*. De esta forma, se produce un fortalecimiento del patrón cultural que favorece el éxito en la dura competencia del orden extenso, sin detrimento de aquellos impulsos más instintivos de cuya satisfacción depende el equilibrio moral del sujeto. En el voluntariado, es decir, en la aportación voluntaria de tiempo o dinero a entidades del Sector privado No Lucrativo, radica una clave fundamental para el establecimiento de algo parecido a lo que Durkheim denominaba “solidaridad orgánica” del sujeto para con el conjunto de la sociedad, una vez quebrada la “solidaridad mecánica” del grupo primitivo. Así, el Sector privado No Lucrativo se configura como un eslabón primordial en la integración social de quienes sostienen sus actividades, y no sólo de quienes se benefician directamente de ellas.

La diferencia entre esta visión de la solidaridad canalizada por el Sector No Lucrativo y la “solidaridad orgánica” propuesta por el gran sociólogo francés radica en que la primera no es interpretable desde una perspectiva funcionalista. *La solidaridad canalizada por el Sector privado No Lucrativo no es funcional (o no sólo) sino que es potencialmente conflictiva.*

3.2.2. Teoría de los “fallos” del sistema capitalista (inspirada en Polanyi)

Karl Polanyi es uno de los más influyentes economistas del siglo XX. Al mismo tiempo, es, probablemente, el más desconocido del gran público de los economistas influyentes. Metodológicamente, se le relaciona con el institucionalismo norteamericano⁴²; tiene seguidores en disciplinas conexas, tales como la antropología, la ciencia política, la sociología, la historia y la arqueología, además de la economía⁴³.

Polanyi es, ante todo, un crítico radical de la economía de mercado, considerada como un conjunto autorregulado de mercados concretos. Lejos de parecerle, como a Adam Smith y a la mayoría de los economistas contemporáneos, que el “mercado” es una realidad en cierto modo atemporal, fundamentada en la natural propensión del ser humano al intercambio, Polanyi opina que el predominio actual de la economía de mercado es producto de una “gran transformación” iniciada al comienzo de la Edad Moderna⁴⁴.

Con anterioridad a esa “gran transformación”, la economía estaba incrustada (*embedded*) en la sociedad; formaba un todo con el resto de las actividades humanas. El mercado, entendido como intercambio de equivalentes, era, naturalmente, un modo de circulación de los productos; pero no el único. Lo que Polanyi llama “reciprocidad” y la “redistribución” eran mecanismos tan importantes como el intercambio⁴⁵.

Mientras el intercambio mercantil es, como se ha señalado antes, un intercambio de equivalentes, la reciprocidad es un modo de circulación en el que: o el que da no da a aquel de quien recibe, o el que da no lo hace por el mismo valor que recibe. En la primera forma de reciprocidad se da sin esperanza de

⁴² Aunque nació en Budapest y, después de la Primera Guerra Mundial, trabajó en Viena, donde coincidió con Mises y Hayek, cuyas teorías conoció desde muy pronto y combatió toda su vida.

⁴³ Véanse dos direcciones de Internet: D. ANKARLOO, *Some notes on the economic theories of Karl Polanyi*, pág. 1, en <http://www.gre.ac.uk/~fa03/iwgvf/files/9-ankarloo-2.rtf>, visitado el 15/07/02; F. BLOCK, “Introduction” to *The great transformation* by Karl Polanyi for a new edition published by Beacon Press, 2001 (junio 2000), pág. 6, en http://sociology.berkeley.edu/faculty/evans/polanyi_intro.pdf, visitado el 15/07/02.

⁴⁴ K. POLANYI (1944), *The great transformation*, Rinehart, Nueva York.

⁴⁵ Polanyi dedica el capítulo 4 de *The great transformation* a la exposición analítica de las diferencias entre intercambio, reciprocidad y redistribución.

recibir nada a cambio; se da, simplemente, con el deseo de mantener viva una *solidaridad* de la que quizá algún día pueda beneficiarse el que da. Esta forma de reciprocidad se corresponde con el concepto actual de “donación”, y queda ejemplificada por la actitud del cristianismo primitivo.

La otra forma de reciprocidad podría definirse como el intercambio de no equivalentes, a veces denominado “intercambio de regalos” (*gift exchange*)⁴⁶. El intercambio de regalos es un modo de circulación de bienes y de prestación de servicios que se basa más en el honor y la reputación que en el valor económico. A regala algo a B, o hace algo por B; B queda “en deuda” con A. A continuación, B regala a (o hace por) A algo perceptiblemente mejor que lo que recibió antes. A priori, no hay manera de saber si con el segundo regalo se ha saldado la “deuda” o se ha generado otra nueva, de signo contrario. Dependerá del *status* social de ambos actores, de sus respectivos conceptos del honor, del tiempo que media entre ambos regalos, y, posiblemente, de muchas otras consideraciones. Es un intercambio de regalos. El intercambio de regalos es una forma de circulación económica que estuvo presente lo mismo en las relaciones clientelares de la época romana que en las relaciones señor-vasallo de la época feudal.

Sobre la redistribución, tercera forma de circulación social de bienes y servicios, junto al mercado y la reciprocidad, incluye las actuaciones económicas (que ya han sido examinadas, dentro de las teorías económicas) del sector público; pero no sólo. También incluye la generalidad de las transacciones en que el reconocimiento de derechos y obligaciones es mutuo pero no proporcional: el individuo tiene derecho a recibir, pero no necesariamente en proporción a lo que contribuye. Este modo de circulación, así descrito, engloba a la generalidad de las instituciones mutualistas⁴⁷.

Mercado, redistribución y reciprocidad han coexistido desde tiempo inmemorial. Durante milenios, las relaciones sociales determinaban qué modo de circulación, entre esos tres, se utilizaba en cada caso. Eso es lo que Polanyi llama “incrustación” de la economía en la sociedad. Sin embargo, desde el siglo XV se observa un proceso de gradual centralización en el Estado, no sólo de numerosas funciones redistributivas, antaño realizadas de forma descentralizada por multitud de instituciones privadas o semipúblicas, sino también de importantes flujos de transacciones basados en la reciprocidad (como la beneficencia, hasta la Reforma protestante concentrada en manos privadas). Al mismo tiempo, el mercado ha ido ganando el espacio social que dejaban vacío,

⁴⁶ J. BRADFORD DELONG, *The “Embedded Economy” hypothesis: a note on Karl Polanyi*, en <http://www.j-bradford-delong.net/Comments/polanyi.html>, visitada el 04/07/02.

⁴⁷ D. ANKARLOO, *Some notes on the economic...*, ob. cit., pág. 18. Dicho sea de paso, ésta es la principal diferencia entre las instituciones mutualistas y las actuariales: las primeras entrañan transacciones redistributivas, en tanto que las segundas realizan transacciones mercantiles. Por otra parte, el Estado puede concebirse como la expresión más universal del principio mutualista.

en la esfera de las relaciones privadas, los otros dos modos de circulación, crecientemente monopolizados por el Estado. El resultado ha sido un crecimiento extraordinario del volumen de transacciones mercantiles, crecimiento que ha posibilitado un aumento indiscutible de la cantidad de bienes y servicios a disposición de la sociedad.

Ahora bien, ese aumento de la cantidad de bienes y servicios a disposición de la sociedad, que se ha logrado gracias a una creciente mercantilización de las relaciones sociales, no habría sido posible sin la aparición (y ésta es la aportación decisiva de Polanyi) de una serie de “mercancías ficticias”. Polanyi identifica como mercancías ficticias a la tierra, al trabajo y al dinero. Lo que *realmente* se puede llamar “mercancía” es cualquier bien o servicio que es producido para el mercado. La conversión de la tierra, el trabajo y el dinero en mercancías comporta la ilusión de que todos ellos pueden ser producidos para el mercado, como cualquier mercancía. Según Polanyi, esta ilusión caracteriza a la teoría económica dominante, desde David Ricardo hasta la fecha.

Esa ilusión le parece a Polanyi falsa, un completo espejismo. Cuando la tierra y los recursos naturales se sujetan al imperio del mercado “como si” pudieran producirse para él en las cantidades precisas, el resultado es la destrucción de la naturaleza. Cuando el trabajo se sujeta al mercado “como si” pudiera ser producido como una mercancía, el resultado es la destrucción física y moral del ser humano. Y cuando el dinero se sujeta al imperio del mercado “como si” pudiera ser producido en las condiciones exactamente requeridas —ni más, ni menos— por el mercado, el resultado es el patrón oro.

La economía ortodoxa —la teoría del equilibrio general, por ejemplo— se basa, sin embargo, en el postulado de que tanto la tierra y los recursos naturales como el trabajo y el dinero pueden ser conceptuados como mercancías, y como tales sometidos incondicionalmente a las exigencias del mercado. Esa doctrina vive a espaldas de la realidad. Pero alimenta, según Polanyi, la fabulosa mixtificación de que es realmente posible la existencia de un conjunto articulado de mercados (mercados de bienes y servicios corrientes, mercados de factores productivos, mercados reales, mercados financieros) que sea capaz de autorregularse. Ese fantástico conjunto articulado de mercados que se regulan a sí mismos, por otro nombre, la “economía de mercado”, es funcional al afán de lucro privado. Y por eso existe como *utopía* hacia la que, según la economía ortodoxa, debe tender la sociedad; precisamente, porque garantiza una extraordinaria cantidad y variedad de bienes y servicios.

La economía de mercado es, por tanto, la economía “desincrustada” de la sociedad. La economía que ha perdido su sujeción a las relaciones sociales para, antes al contrario, sujetar a las relaciones sociales a su propio imperio: para modelar, si se quiere, las relaciones sociales con arreglo a las exigencias del afán de lucro. En ese sentido, la economía de mercado es una “completa utopía”, ya que su realización plena comportaría la destrucción de la naturale-

za y del ser humano. La sociedad tiende a defenderse de los intentos de imponer esa utopía, aunque muchas veces su reacción no pueda sino ser tan destructiva como la propia economía de mercado.

Polanyi completa, así, su esquema intelectual con la teoría llamada del “doble movimiento”. El afán de lucro trata de llevar las leyes del mercado continuamente a nuevas áreas del quehacer social, donde antes imperaban la reciprocidad y la redistribución. Ese es un movimiento que “separa” a la economía de la sociedad. Pero la separación completa es utópica, en la medida que impone sufrimientos concretos a concretos seres humanos. Conforme más se separa la economía de la sociedad, más seres sufren, y con mayor intensidad. Llega un punto en que el equilibrio político se vence del otro lado. El efecto podría compararse, gráficamente, a una banda elástica, que se estira, se estira y se estira. Llega un punto en que, una de dos: o la banda inicia un movimiento contrario, de contracción; o la banda se rompe. O bien la sociedad, gradual y paulatinamente, vuelve a “acercar” la economía a la sociedad, lo que supone alejarse de la utopía de la economía de mercado; o una tremenda crisis política y social, “revolucionaria”, será, inevitablemente, la consecuencia.

Polanyi no tuvo en cuenta el papel del Tercer Sector. Difícilmente habría podido, en 1944. Pero parece evidente que no es nada complicado encajar el Tercer Sector en su esquema conceptual. Las actividades del Tercer Sector, en sus vertientes tanto mutualista como no lucrativa, *acercan* la economía a la sociedad. Conforman la reacción espontánea de una sociedad, a la vez próspera y madura, para que la economía de mercado (que sin duda contribuye notablemente a su riqueza) no la destruya, como destruyó al rey Midas su poder de convertir en oro lo que tocaba. Es el movimiento que contrarresta el rigor de las leyes del mercado; que crece en fuerza e intensidad cuando el propio mercado endurece sus exigencias; y que evita, o al menos trata de evitar, que la banda se rompa por haber separado en exceso sus dos extremos.

4. Conclusiones

Este capítulo muestra al Tercer Sector como una realidad compleja y, por su novedad, bastante desconocida. En teoría, se le ha asignado una existencia residual: “todo lo que no es sector público ni sector privado lucrativo”. El presente estudio apuesta, precisamente, por una delimitación lo más amplia posible del Tercer Sector, y este capítulo tiene como finalidad justificarlo.

Una primera conclusión es que ninguna de las teorías actualmente en liza sobre la delimitación del Tercer Sector, ni sobre las causas de su existencia, es completamente satisfactoria. Sobre el problema de delimitación, el llamado *enfoque Nonprofit* muestra un sesgo excesivamente jurídico –y, por consiguiente, poco económico– al buscar la especificidad del Tercer Sector en la asunción del principio de no distribución de beneficios. A su vez, el *enfoque de*

la Economía Social adolece de un sesgo excesivamente ideologizado, que le lleva a encontrar esa especificidad en una confrontación global del Tercer Sector con el capitalismo.

Frente a ambos enfoques, este capítulo sostiene que es posible encontrar un nexo de unión entre los heterogéneos componentes del Tercer Sector en la realización de transferencias en especie. De este modo, serían entidades del Tercer Sector todas las pertenecientes al sector privado que efectúan tales transferencias; ninguna entidad privada que no pertenezca al Tercer Sector las realiza ("ninguna empresa capitalista trabaja gratis"). Por tanto, la definición no se presta a equívocos. En ella encajan a la perfección las Asociaciones, las Fundaciones y las Entidades Singulares; pero, como se ha ilustrado suficientemente en este capítulo, también realizan transferencias en especie las Cooperativas y Sociedades Laborales, y las Mutualidades, así como las Empresas de Inserción Social y los Centros Especiales de Empleo.

La cuantificación de las transferencias en especie que efectúan las entidades cooperativas es considerablemente más difícil, ya que exigiría aplicar una metodología de precios hedónicos. En cambio, las entidades no lucrativas (tanto si son altruistas como si son mutualistas) ofrecen la posibilidad de estimar de forma aproximada el valor de las transferencias en especie a través de la participación en ellas del trabajo voluntario. Eso es lo que se hará en los capítulos correspondientes de esta obra.

De acuerdo con esta visión del Tercer Sector, tiene poco sentido diferenciar estrictamente Tercer Sector de Economía Social. Pero la Economía Social parece un término sobre el que ejercen ciertos derechos de carácter patrimonial los autores encuadrados en el enfoque del mismo nombre, "derechos" que no se pretende discutir aquí. Si tales autores persisten en excluir de la Economía Social a entidades como las organizaciones empresariales, las cofradías de pescadores, las cámaras de comercio e industria, las mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, y otras entidades afines, entonces no habrá más remedio que convenir que el Tercer Sector es una realidad más amplia que la Economía Social, puesto que aquél no excluye a ninguna de las entidades que, supuestamente, habría que excluir de la Economía Social.

En cuanto a las teorías sobre las causas de la eclosión del Tercer Sector, el presente capítulo toma partido por la teoría de Hansmann, que sitúa esas causas en la asimetría informativa a que dan lugar las empresas capitalistas. Se expresaría, así, un deseo creciente de autonomía de la sociedad civil respecto de los grandes poderes económicos y del Estado. Con todo, la mencionada teoría es más convincente para las entidades mutualistas (Cooperativas y Sociedades Laborales, Mutualidades y Asociaciones para el autoconsumo) que para las entidades altruistas (Asociaciones y Fundaciones benéficas). En este último caso, habría que remitirse al elemento ejemplar del trabajo voluntario, que actuaría como un medio de comunicación, transmitiendo información al poten-

cial donante de fondos: si uno quiere donar fondos para la lucha contra la pobreza, preferirá hacerlo a una entidad para la que trabajen numerosos voluntarios —que actuarán como mecanismo de control indirecto— que a una empresa capitalista.

Otras teorías sobre el Tercer Sector son menos satisfactorias, aunque pueden aportar ideas sobre aspectos particulares de su problemática. Así, la teoría de Weisbrod, según la que el Tercer Sector viene a ser algo así como el receptor de los impuestos que voluntariamente quieren pagar los contribuyentes que opinan que el gobierno gasta poco en resolver un problema concreto, es una teoría sugerente; aunque falla en la explicación de por qué se encarga a entidades sin fines de lucro, más que a empresas lucrativas, el gasto de esos fondos. Ahora bien, si se pasa por alto sus prejuicios sobre la producción de bienes públicos por empresas lucrativas (según el modelo de Coase para explicar la provisión privada de faros de costa), la teoría de Weisbrod puede integrarse plenamente en la visión de conjunto que ha pretendido ofrecer este capítulo. Así, se podrá tener una visión más dinámica del Tercer Sector y su evolución en tiempos recientes.

En efecto, si el Tercer Sector es fruto, al menos en parte, del deseo de algunos contribuyentes de pagar más impuestos para resolver un determinado problema, resultará que la apoteosis del Tercer Sector en las últimas décadas ha dado una oportunidad muy clara a los partidarios de reducir al mínimo imprescindible (idealmente, cero, según la doctrina ultraliberal de David Friedman) el pago de impuestos. La inferencia implícita es que pague impuestos el que quiera, o que la mayor parte de las transferencias sociales en especie las haga una Sociedad de Bienestar, no con cargo a impuestos sino con cargo a contribuciones voluntarias —en trabajo, en dinero— a entidades del Tercer Sector; lo que permitiría ir desmontando paulatinamente el Estado de Bienestar. He aquí una buena razón para que los partidarios de desmontar el Estado de Bienestar saluden, como saludan, la emergencia del Tercer Sector.

Frente a ese argumento se pueden esgrimir la tesis de Salamon, de que el Estado resulta inevitable para subsanar los fallos del sector voluntario, y de Rose-Ackerman, de que un Tercer Sector excesivamente disperso y no libre de egoísmo en sus directivos resulta, a la postre, mucho más difícil de controlar que un Estado más o menos centralizado. Aunque el propio Salamon ha matizado considerablemente su opinión desde la década de 1970, hoy en día todavía puede sostenerse que el Tercer Sector sólo surge en aquellos ámbitos de la vida social donde existe una conciencia clara de las externalidades, lo que no ocurre con todos los ámbitos. Una Sociedad de Bienestar, que prescindiera del Estado de Bienestar, estaría excesivamente a merced de la formación de la opinión pública por los medios de comunicación, y, por tanto, de las modas coyunturales. En cambio, el Estado representa, con los cuerpos de funcionarios, que son capaces de mantenerse relativamente indemnes frente a la presión mediática, una inercia mayor frente a las modas; y, por ello mismo, un componente imprescindible del

bienestar de una sociedad moderna. (Hay aquí, es cierto, un elogio de la burocracia estatal, a la manera de Max Weber.) Por tal razón, en estas páginas se ha sostenido, como a lo largo de toda la investigación, que Estado de Bienestar y Sociedad de Bienestar deben ser siempre complementarios.

En relación con otros planteamientos teóricos, cabe reseñar que el Tercer Sector aparece como un producto de la modernidad, frente a las redes primarias de solidaridad, en cierta forma heredadas del pasado. Allí donde las redes primarias de solidaridad protegían al individuo dentro del grupo local, pero dejaban inerte al sujeto venido de afuera, el Tercer Sector afronta los mecanismos de solidaridad de una forma mucho más impersonal y, por tanto, ecuménicamente más elevada: los voluntarios trabajan, muchas veces, para personas a las que no conocen y a las que seguramente no verán en sus vidas.

Y también hay un componente claramente político, aunque ajeno al sistema de los partidos. Frente a éstos, que son organizaciones multi-causa para el apoyo mutuo en la conquista y mantenimiento del poder, las entidades del Tercer Sector aparecen con frecuencia como organizaciones mono-causa, donde las consideraciones sobre el poder huelgan, y priman las relativas a transformaciones reales muy concretas.

Por último, y con referencia a la teoría de Polanyi, considerado hoy día como “profeta del movimiento anti-globalización”, cabe concluir que el potencial crítico del Tercer Sector, en una sociedad opulenta y poco solidaria con el resto del mundo, no es desdeñable.

Referencias bibliográficas

- ANKARLOO, D. *Some notes on the economic theories of Karl Polanyi*, pág. 1, en <http://www.gre.ac.uk/~fa03/iwgvf/files/9-ankarloo-2.rtf>, visitado el 15/07/02.
- AOKI, M., GUSTAFSSON, B. y WILLIAMSON, O. (1990), *The firm as a nexus of treaties*, Sage, Londres.
- BANDRÉS, E. y DIEZ-TICIO, A. (2001), "Delincuencia y acción policial. Un enfoque económico", *Revista de Economía Aplicada*, núm. 27, págs. 5-32.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1992), *Libro Blanco de la Economía Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1987), "La economía social en España", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC España, Valencia, págs. 131-156.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1999), "Tercer Sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad", en J. Barea y G. Vittadini (dirs.), *La Economía del Non Profit. Libre expresión de la Sociedad Civil*, Encuentro Ediciones, Madrid.

- BAREA, J. y PULIDO, A. (2001), "El sector de instituciones sin fines de lucro en España", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37 (abril), págs. 35-50.
- BEVERIDGE, L. (1948), *Voluntary action: a report on the method of social advance*, Allen y Unwin, Londres.
- BLACK, D. (1958), *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BLOCK, F. (2001), "Introduction" to *The great transformation* by Karl Polanyi for a new edition published by Beacon Press (junio 2000), pág 6, en http://sociology.berkeley.edu/faculty/evans/polanyi_intro.pdf, visitado el 15/07/02.
- BRADFORD DELONG, J., *The "Embedded Economy" hypothesis: a note on Karl Polanyi* en <http://www.j-bradford-delong.net/Comments/polanyi.html>, visitada el 04/07/02.
- BUCHANAN, J. M. y TULLOCK, G. (1962), *The calculus of consent*, University of Michigan Press, An Arbor.
- CABRA DE LUNA, M. A. (1998), *El Tercer Sector y las Fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Fundación ONCE, Madrid.
- COASE, R. H. (1937), "The nature of the firm", *Econometrica*, núm. 4, reeditado en R. H. Coase, *The firm, the market, and the law*, Chicago University Press, Chicago y Londres, 1990, págs. 33-55.
- COASE, R. H. (1960), "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, núm. 3, págs. 1-44, reimpresso en R. H. Coase, *The firm, the market, and the law*, The University Chicago Press, Chicago y Londres, 1990, págs. 95-156.
- COASE, R. H. (1974), "The lighthouse in economics", *The Journal of Law and Economics*, núm. 17 (octubre), págs. 357-376, reproducido en R. H. Coase, *The firm, the market, and the law*, The University of Chicago Press, Chicago y Londres, 1990, págs. 187-213.
- COASE, R. H. (1990), *The firm, the market, and the law*, Chicago University Press, Chicago y Londres.
- COASE, R. H. (1995), "Duncan Black", en R. H. Coase, *Essays on economics and economists*, The Chicago University Press, Chicago y Londres, págs. 185-198.
- CHAVES, R., DEMOUSTIER, D., MONZÓN, J. L., PEZZINI, E., APEAR, R. y THIRY, B. (dirs.) (2000), *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, CIRIEC España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000), "Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española", *Economistas*, núm. 83, págs. 113-123.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2001), "Economía social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, págs. 7-34.

- DEFOURNY, J. (1987), "El sector de la economía social en Bélgica", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC España, Valencia, págs. 199-226.
- DOUGLAS, J. (2001), "Political theories of Nonprofit organization", en J. Steven Ott (ed.), *The nature of the Nonprofit Sector*, Westview Press, Boulder (Colorado), págs. 205-216.
- DOWNS, A. (1973), *Teoría económica de la democracia*, Madrid, Aguilar.
- FILER, J. H. (1975), *Giving in America: toward a stronger voluntary Sector*, Informe de la Comisión de la Filantropía Privada y las Necesidades Públicas, Washington.
- FRIEDMAN, D. (1994), "Law as a private good", *Economics and Philosophy*, núm. 10, págs. 319-327.
- HANSMANN, H. (1980), "The role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, núm. 89, págs. 835-901, reimpreso en S. Rose-Ackerman (ed.), *The economics of Nonprofit institutions*, Oxford University Press, Londres, 1986.
- HANSMANN, H. (1987), "Economic theories of the Nonprofit Sector", en W. Powell (ed.), *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, Nueva York, págs. 27-42.
- HANSMANN, H. (1990), "The viability of worker ownership: an economic perspective on the political structure of the firm", en M. Aoki, B. Gustafsson y O. Williamson, *The firm as a nexus of treaties*, Sage, Londres.
- HANSMANN, H. (1991), "Condominium and cooperative housing: transactional efficiency, tax subsidies, and tenure choice", *The Journal of Legal Studies*, núm. 20, págs. 25-71.
- HANSMANN, H. (1996), *The ownership of enterprise*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts) y Londres.
- HANSMANN, H. (1999), "Cooperative firms in theory and practice", *Finnish Journal of Business Economics*, págs. 387-403.
- HAYEK, F. A. (1997), *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, 2ª ed., edición española al cuidado de J. Huerta de Soto (trad. de J. Reig Albiol), en F. A. Hayek, *Obras Completas*, vol. 1, Unión Editorial, Madrid.
- JARRÉ, D. (1991), "La iniciativa social y humanitaria en Europa Occidental", en R. De Lorenzo García, M. A. Cabra De Luna y E. Giménez-Reyna Rodríguez (eds.), *Las Entidades No Lucrativas de carácter social y humanitario*, Fundación ONCE, Colección Solidaridad núm. 1, Madrid, págs. 91-106.
- KEYNES, J. M. (1936), *The general theory of employment, interest and money*, MacMillan, Londres.
- KRAMER, R. M. (1981), *Voluntary agencies in the Welfare State*, University of California Press, Berkeley.
- LEVI, Y. (1998), "Rethinking the for-profit versus nonprofit argument: a social enterprise perspective", *Economic Analysis. Journal of Enterprise and Participation*, vol. 1, págs. 41-55.

- MAINE, H. S. (1991), *Ancient Law*, University of Arizona Press, Tucson, págs. 293-313.
- MARCUSE, H. (1969), *El hombre unidimensional*, Seix Barral, Barcelona.
- PIGOU, A. C. (1947), *La economía del bienestar*, Aguilar, Madrid.
- POLANYI, K. (1944), *The great transformation*, Rinehart, Nueva York.
- ROSE-ACKERMAN, S. y JAMES, E. (2002), *The Non-profit enterprise in market economics*, Routledge, Londres.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.
- SAJARDO MORENO, A. (2000), "Asociaciones y fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis". *Quaderns de Treball*, núm. 103, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Universitat de València, Valencia.
- SALAMON, L. M. (1995), *Partners in public service. Government-Nonprofit relations in the modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- SALAMON, L. M. (1999), *America's Nonprofit Sector. A Primer*, The Foundation Center, Nueva York.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1997), *Defining the Nonprofit Sector. A Cross-National Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K. et al. (1999), *La sociedad civil global: Las dimensiones del Sector No Lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.
- SALAMON, L. M., HEMS, L. C. y CHINNOCK, K. (2000), "The Nonprofit Sector: for what and for whom?", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project 37*, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SALAMON, L. M., WOJCIECH SOKOLOWSKI, S. y ANHEIER, H. K. (2000), "Social origins of Civil Society: an overview", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector 38*, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SEIBEL, W. y ANHEIER, H. K. (1990), "Sociological and political science approaches to third sector", en H. K. Anheier y W. Seibel, *The Third Sector*, Waler De Gruyter, Berlin, págs. 7-20.
- WEISBROD, B. A. (1988), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

CAPÍTULO II

Literatura y realidad del Tercer Sector: un panorama comparado

FRANCISCO JAVIER SÁEZ FERNÁNDEZ Y FRANCISCO GONZÁLEZ GÓMEZ

Universidad de Granada

1. Introducción

Este capítulo ofrece un panorama de la Economía Social en el mundo, de las distintas formas de concebirlo y de su manifestación efectiva, prestando especial atención a los principales países de nuestro entorno. El modo en que se concibe y materializa el Tercer Sector no es una cuestión baladí, ya que según sea la realidad de partida, se obtendrán conclusiones distintas respecto de su dimensión, su importancia cualitativa, las funciones que desempeña y los contenidos que deben incluir las políticas económicas de apoyo al sector.

Un hecho suficientemente subrayado en la introducción de la obra ha condicionado la elaboración de estas páginas: la heterogeneidad del sector y la falta de concreción conceptual¹. La impresión que se tiene después de cerrar el trabajo es que, aunque en los últimos años se han producido avances significativos en la clarificación del concepto y en las iniciativas conducentes a cuantificar el sector a escala internacional, sin embargo, no se ha logrado mucho en aspectos cruciales referidos al entorno institucional y político, lo que termina por afectar al desarrollo de la investigación en el campo de la economía aplicada. Por ello, resulta necesario desvelar desde el primer momento los principales obstáculos y carencias que han dificultado la realización del capítulo y

¹ Ya en el decenio de 1980, C. VIENNEY (1988), "L'Économie Sociale nouvel objet de recherche en sciences sociales", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 67, núm. 229, págs. 65-68, plantea algunos de los obstáculos asociados a la investigación del sector, y destaca como principal traba para avanzar en el conocimiento la acumulación de definiciones del sector poco comparables. En este sentido, desde la perspectiva de la Economía Social, J. MOREAU (1993), "Postface. Une conception commune de l'Économie Sociale?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 249, págs. 181-182, apela a la necesidad de encontrar un consenso que permita adoptar una concepción común de lo que se entiende por Tercer Sector.

que se originan, fundamentalmente, en el titubeante posicionamiento institucional y político sobre el sector:

- 1) En primer lugar, cabe decir que no sólo no existe unanimidad sobre la definición de Tercer Sector a escala internacional, sino que incluso en la mayoría de las ocasiones ni siquiera existe una posición común dentro de un mismo país.
- 2) En algunos casos, aunque se valore la importancia que en el plano económico y social tienen las organizaciones que tradicionalmente se consideran integrantes de la Economía Social, bajo cualesquiera de los enfoques existentes, se comprueba que no se reconoce explícitamente al sector como un todo unitario, aunque diverso a la vez; o, lo que es lo mismo, es frecuente encontrar ejemplos en los que, por separado, se concede importancia a los distintos tipos de entidades del sector, al mismo tiempo que se carece de una idea de conjunto.
- 3) En muchos países no existe una regulación específica de las distintas formas legales que pueden adoptar sus organizaciones, lo que dificulta aún más el establecimiento de unas fronteras claras, que delimiten sin ambages las áreas del sector. En ocasiones, incluso, ocurre que existe una intersección entre el derecho privado y el derecho público en algunas de las disposiciones que lo regulan.
- 4) Un importante obstáculo que ha debido salvarse es la inexistencia de un tratamiento estadístico sistemático por parte de instancias oficiales o privadas, circunstancia que dificulta de un modo decisivo cualquier intento de avance en la investigación. No existe un reconocimiento del sector en las cuentas nacionales bajo la acepción defendida en esta obra, de modo que hay un vacío estadístico difícil de cubrir por otras vías. En todo caso, el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales abre la posibilidad a las respectivas agencias nacionales de estadística para que elaboren unas cuentas separadas del sector Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, lo que, no obstante, constituye sólo una parte de las instituciones no lucrativas, y una porción aún menor del conjunto del Tercer Sector.

Aun siendo conscientes de las importantes limitaciones que para la investigación aplicada imponen esos obstáculos, se proponen dos grandes partes para estructurar este capítulo. En la primera se hace una revisión de los escasos estudios elaborados con una metodología común que permiten tener una idea general del sector en el contexto internacional y establecer comparaciones entre países. Para superar el problema que supone carecer de una definición generalmente aceptada y un reconocimiento oficial de las estadísticas del sector, en los últimos años han surgido diversas iniciativas, que cuentan con el respaldo de ciertos organismos internacionales –División de Estadísticas de

Naciones Unidas, Comisión Europea y Eurostat—, con el fin de construir unas bases de datos sectoriales partiendo de criterios metodológicos comunes: así sucede con las investigaciones dirigidas desde la Universidad Johns Hopkins, desde el Centro Internacional de Investigación y de Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)² y de Eurostat. La Universidad de Baltimore orienta su estudio desde la perspectiva anglosajona del término, de modo que el Tercer Sector se entiende como un conjunto de organizaciones no lucrativas. Por su parte, CIRIEC se decanta por una acepción más amplia del sector, que incluye Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, que coincide básicamente con el enfoque de Eurostat y, en buena medida, con la orientación de esta obra.

Al final de la primera parte, sin más pretensión que la de clarificar el complejo e inacabado panorama del Tercer Sector en el mundo, se presentan dos propuestas de clasificación de países que recogen, atendiendo a distintos criterios, los posibles modos de concebirlo a escala internacional. Las propuestas que se incluyen son las de Archambault³, realizada a partir del criterio de no lucratividad, y la de Vivet y Thiry⁴, que se construye desde el concepto de Economía Social de CIRIEC. En cualquier caso, la insatisfacción que producen estos intentos de clasificación conduce a formular una *propuesta propia*, que supone un posicionamiento a medio camino entre los modelos previos, sobre la que debe advertirse una importante debilidad: la ausencia de una base de datos fidedigna y homogénea que la respalde.

En la segunda parte del capítulo se realiza un análisis más profundo del Tercer Sector en algunas de las principales economías occidentales, tomando como referencia los modelos sugeridos al final de la primera parte, a fin de

² A lo largo del último decenio del siglo XX se ha demandado desde diversos ámbitos un tratamiento del sector en las cuentas nacionales. Sobre el tema puede consultarse el monográfico de la revista *Voluntas* publicado en 1993, *Thematic issue: the non-for-profit sector in the National Accounts and related systems*, vol. 4, núm. 4, donde destacan los artículos de H. K. ANHEIER, G. RUDNEY y L. M. SALAMON (1993), "Nonprofit institutions in the United Nations System of National Accounts: country applications of SNA guidelines", *Voluntas*, vol. 4, núm. 4; H. S. TICE (1993), "The nonprofit sector in a National Accounts framework", *Voluntas* 4, vol. 4; y los trabajos de H. K. ANHEIER, M. KNAPP y L. M. SALAMON (1993), "Pas de chiffres, pas de politique. Est-ce qu'Eurostat peut mesurer le non-lucratif?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 248; E. ARCHAMBAULT (1998), "European system of accounts: the French case", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 4; y S. MERTENS (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Liège. Actualmente, existe un proyecto en marcha, resultado de la colaboración entre investigadores de la Universidad Johns Hopkins y la División de Estadísticas de Naciones Unidas para elaborar las cuentas satélites del sector desde la perspectiva de la no lucratividad.

³ Trabajo de E. ARCHAMBAULT (1996), "Le secteur sans but lucratif: une perspective internationale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 75, núm. 261, que toma como referencia los resultados de la investigación dirigida a nivel internacional desde la Universidad Johns Hopkins.

⁴ Clasificación propuesta por D. VIVET y B. THIRY (2000), "Campo de estudio, importancia cuantitativa y acepciones nacionales", en CIRIEC, *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Acción Piloto 'Tercer Sistema y Empleo' de la Comisión Europea, tomando en cuenta el concepto de Economía Social en el marco de la investigación realizada por CIRIEC-Internacional.

tener una idea más clara sobre ciertas cuestiones que se desean subrayar: la extrema diversidad con la que se manifiesta el Tercer Sector en los distintos países; la necesidad de crear un espacio para la Economía Social en los sistemas de cuentas nacionales y otros sistemas estadísticos; y lo mucho que todavía queda por avanzar a la investigación en este campo de la economía.

La selección de casos que se recogen en la segunda parte deviene de la propuesta de clasificación realizada al final de la primera. Como requisito inexcusable se presenta una visión del sector en al menos uno de los países representativos de cada tipología establecida. Una vez cumplido este criterio, se tuvo en cuenta que el país fuera lo suficientemente significativo en el contexto internacional desde un punto de vista socioeconómico. Y, finalmente, era indispensable que existiera un suficiente nivel de investigación previa que sirviera de soporte de los esfuerzos de síntesis efectuados.

Aunque el tratamiento de los datos es muy dispar, debido a los distintos umbrales de investigación que se han superado en cada caso, la presentación de resultados procura respetar una misma estructura básica: en un primer subepígrafe se hace un apunte sobre la percepción conceptual que se tiene del sector en cada país, intentando determinar si existe un reconocimiento formal del mismo y cuál es el enfoque predominante. En segundo lugar, en un apartado que ofrece una aproximación a la realidad del sector, se introducen reseñas históricas, legales, institucionales y estructurales, que permiten acercar al lector al modo en que se materializa el Tercer Sector en cada uno de los casos analizados. Al finalizar el capítulo, puesto que se trata de un tema todavía poco explorado, se incorpora un anexo en el que se revisan los principales estudios económicos y fuentes estadísticas existentes, cuya consulta permite ahondar en el conocimiento del sector.

Aun reconociendo que las investigaciones realizadas a lo largo del decenio de 1990 han arrojado luz sobre la realidad del Tercer Sector en el mundo, no es difícil llegar a la conclusión de que esa luz es todavía algo tenue y, como se tendrá oportunidad de recordar al finalizar el capítulo, queda la impresión de que aún resta mucho por hacer en un campo que sigue caracterizándose por ocupar una posición marginal en los ámbitos académico, institucional y político⁵.

⁵ Según L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1997), *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, págs. 1-4, existe una tendencia generalizada a ignorar el sector y a infravalorar su contribución a la vida social, política y económica.

I. ESTUDIOS COMPARATIVOS A ESCALA INTERNACIONAL

El análisis comparativo sobre la realidad del Tercer Sector en diferentes países debe partir necesariamente de una definición común y de una base estadística homogénea. Al no existir un reconocimiento formal del sector en los distintos sistemas de cuentas nacionales ni una institución supranacional que haya incitado a los distintos países a elaborar periódicamente estadísticas del sector con una metodología estandarizada, la única vía para analizar esta realidad pasa forzosamente por revisar las investigaciones precedentes que utilizan criterios conceptuales y metodológicos más o menos comunes. En este sentido, las investigaciones realizadas por el Centro de Estudios de la Sociedad Civil de la Universidad Johns Hopkins, en el marco del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo, y la coordinada por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC), que responde a un objetivo más concreto, al centrarse en el análisis de las posibilidades de creación de empleo en el sector en los países de la Unión Europea, constituyen dos referencias obligadas⁶.

Además de estos estudios básicos, en esta primera parte se hace una reseña de los esfuerzos de recopilación estadística sobre el sector que de modo intermitente ha llevado a cabo la Oficina de Estadística de la Unión Europea, y se presentan dos clasificaciones de países, que recogen lo que podría denominarse como diferentes modos de concebir la Economía Social, y que se basan en los dos primeros estudios mencionados.

Para concluir, se presenta una *propuesta propia*, que en realidad no es más que un esbozo de lo que debe constituir una investigación profunda sobre los modelos de Tercer Sector existentes en el mundo, lo que obviamente supera las posibilidades de este capítulo.

2. Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins

2.1. El Centro de Estudios de la Sociedad Civil

El Centro de Estudios de la Sociedad Civil del Instituto Johns Hopkins de Estudios Políticos se dedica a la investigación en los campos del Sector No

⁶ Existe un sinnúmero de instituciones y organizaciones dedicadas al estudio del Tercer Sector en su conjunto, o a partes del mismo. Para corroborar esta impresión bastaría con introducir términos como Tercer Sector, Economía Social u otros relacionados en algún buscador general de Internet para darnos cuenta del interés que despierta actualmente el tema y de las organizaciones que con distintos intereses y orientaciones lo tratan. Ahora bien, al margen de los informes que se citan en este apartado, no existe ninguna otra investigación realizada por cualquier otra institución que haga un análisis comparado desde una perspectiva económica.

Lucrativo y de la Sociedad Civil, abarcando, en función del proyecto de que se trate, ámbitos de trabajo en los niveles local, nacional e internacional. Actualmente, este Centro tiene en marcha varios proyectos relacionados con el Sector No Lucrativo, como son los siguientes:

- El Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo, del que más adelante se presenta una síntesis.
- El Proyecto sobre un Sistema Global de Información del Sector No Lucrativo, desarrollado en colaboración con la División de Estadística de Naciones Unidas, que pretende integrar el Sector No Lucrativo en las cuentas nacionales y en otros programas estadísticos nacionales e internacionales.
- El Proyecto sobre Datos de Empleo en el Sector No Lucrativo en Estados Unidos, en los niveles nacional y local.
- El Proyecto sobre Transferencias Internacionales de la Filantropía, que supone una extensión del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo, dedicado a conocer el alcance y la naturaleza de los flujos de la acción filantrópica entre países.
- El Proyecto Comparativo sobre la Legislación del Sector No Lucrativo, que igualmente es una prolongación del primero⁷.

2.2. *El Proyecto de Estudio del Sector No Lucrativo. Consideraciones generales sobre la metodología de la investigación*

El Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo supone un esfuerzo continuado de análisis del ámbito, estructura, financiación y papel del sector en distintos países del mundo, y se sustenta en una metodología común de recogida y tratamiento de datos realizada por equipos de trabajo de cada país⁸.

⁷ Como resultado de este Proyecto, un reciente trabajo de L. M. SALAMON y S. TOEPLER (2000), "The influence of the legal environment on the development of the Nonprofit Sector", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Law Project*, núm. 17. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, muestra un modelo teórico para analizar los posibles impactos de la legislación vigente sobre el desarrollo del Sector No Lucrativo. En la investigación se examina si existe una relación entre el tamaño del sector y el grado de libertad legal en una muestra de países.

⁸ Como mantienen R. STEINBERG y D. R. YOUNG (1998), "A comment on Salamon and Anheier's 'Social Origins of Civil Society'", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, el Proyecto de la Universidad Johns Hopkins es la investigación empírica descriptiva del Sector No Lucrativo más importante realizada hasta el momento. Por primera vez en la historia ha sido posible medir el tamaño y el alcance del sector empleando una definición consistente entre distintos países.

En la actualidad están publicados⁹ los resultados de la segunda fase del proyecto¹⁰, si bien la Universidad Johns Hopkins ya está trabajando con un número mayor de países. El esfuerzo continuado que supone este Proyecto tiene reflejo en la página web de la Universidad, donde se van mostrando periódicamente los avances de la investigación¹¹.

Sin lugar a dudas, de todos los estudios realizados hasta el momento a escala internacional, el coordinado por la Universidad Johns Hopkins es el más ambicioso, tanto por la temática abordada como por el número de países que comprende¹². La investigación establece un marco comparativo del Sector No Lucrativo para 22 países (cuadro 1), ahondando en cuestiones ya tratadas en investigaciones precedentes y descubriendo nuevas áreas en las que no se habían alcanzado resultados previos, como es el caso de las fuentes de financiación.

CUADRO 1. Países del proyecto de estudio comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins. Fase II

EUROPA OCCIDENTAL	AMÉRICA LATINA
Austria	Argentina
Bélgica	Brasil
Finlandia	Colombia
Francia	México
Alemania	Perú
Irlanda	OTROS PAÍSES DESARROLLADOS
Países Bajos	Australia
España	Israel
Reino Unido	Japón
EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL	Estados Unidos
República Checa	
Hungría	
Rumanía	
Eslovaquia	

Fuente: Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.

⁹ L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (1999), *Global civil society: dimensions of the nonprofit sector*, Center for Civil Society Studies, Baltimore. Traducción al español en 2001 por la Fundación BBVA, *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*.

¹⁰ La primera fase de la investigación recogía datos del sector referidos al año 1990, para un menor número de países. Los resultados de la primera fase están también publicados en L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1996a), *The emerging nonprofit sector: an overview*, Manchester University Press, Manchester.

¹¹ Para obtener más información sobre el Proyecto de la Universidad Johns Hopkins es obligado hacer una visita a la página web <http://www.jhu.edu/~cnp>. Aquí se puede hacer un seguimiento de los esfuerzos realizados en el tiempo por la organización, conocer cuáles son las líneas de investigación abiertas en cada momento y obtener información actualizada sobre la investigación provisional en forma de documentos de trabajo. Información de más países, aunque no al nivel de desagregación con que aquí se presenta, puede encontrarse en Johns Hopkins University: *Global Civil Society at-a-Glance. Major findings of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*.

¹² Aunque existe un esfuerzo continuo de actualización de datos al ampliar el ámbito de estudio a otras naciones, la dispersión y el carácter provisional de la información posterior a la publicación referida a la segunda fase del proyecto aconseja seguir esta opción.

El objetivo de la investigación es estimar el tamaño del Sector No Lucrativo en cada país, así como analizar su estructura y fuentes principales de ingresos. Está previsto, además de ampliar el número de casos, dar respuesta a otras dos importantes cuestiones¹³: dilucidar las causas que explican las diferencias entre países¹⁴ y determinar la importancia que tienen las diferentes organizaciones del Sector No Lucrativo, evaluando cuáles son sus contribuciones especiales¹⁵.

En la investigación participan, aproximadamente, 150 investigadores y 300 asesores de todo el mundo. Se respetan los condicionantes y hechos diferenciales locales, y a pesar de ello es posible hacer una comparación, pues se *utiliza un método común de recogida de información* que respeta un compendio de guías de campo adaptadas a las particularidades de cada caso¹⁶. Los resultados se refieren al año 1995 y se expresan en número de trabajadores y dólares estadounidenses¹⁷.

Siguiendo el enfoque anglosajón, la delimitación del sector incluye a aquellas entidades que reúnen las siguientes características:

- Estar organizadas: esto implica algún grado de institucionalización, con independencia de que tenga reconocimiento legal. Se incluyen por tanto organizaciones formales e informales que tengan una cierta estructura organizativa interna, una relativa estabilidad en sus objetivos y modo de actuación, unos límites organizativos significativos y un documento jurídico de constitución.
- Ser privadas y estar claramente distanciadas en el plano institucional de los poderes públicos. Aun reconociendo que pueden beneficiarse de la finan-

¹³ L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (2001), *La sociedad civil global: Las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA, Bilbao, pág. 14.

¹⁴ En L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1998), "Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, puede verse una síntesis de la investigación llevada a cabo para contrastar la validez de las distintas teorías explicativas del desarrollo del Sector No Lucrativo. A partir de una base de datos más amplia, existe un trabajo posterior de L. M. SALAMON, S. W. SOKOLOWSKI y H. K. ANHEIER (2000), "Social origins of civil society: an overview", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 38, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, cuyos resultados provisionales ya han sido adelantados en la página web de la Universidad Johns Hopkins.

¹⁵ En el trabajo de L. M. SALAMON, L. HEMS y K. CHINNOCK (2000), "The nonprofit sector: for what and for whom?", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 37, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, se incluyen algunos resultados provisionales sobre el análisis de impacto de las organizaciones no lucrativas dentro del Proyecto Comparativo, analizando consecuencias positivas y negativas a partir de una propuesta metodológica.

¹⁶ L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (2001), *La sociedad civil global...*, ob. cit., pág. 14.

¹⁷ Los esfuerzos por definir el Sector No Lucrativo en el ámbito de la investigación de la Universidad Johns Hopkins se remontan a principios del decenio de 1990. El trabajo de L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER, (1992a), "In search of the non-profit sector. I: the question of definitions", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 2, se ha convertido en un importante referente para la investigación del sector.

ciación pública, y que los funcionarios puedan pertenecer a sus órganos de dirección, en el plano estructural debe existir una separación clara de los organismos públicos

- Ser no lucrativas, lo que implica la no distribución de beneficios entre los socios o administradores. Los beneficios obtenidos habrán de ser reinvertidos en la entidad con el fin de asegurar la consecución de los objetivos propuestos.

- Disfrutar de la capacidad de autogobierno, lo que no es óbice para reconocer que algunas de estas organizaciones puedan estar controladas por otros organismos, tanto públicos como privados. Así, manteniendo una autonomía en la estructura y una capacidad de control de sus actividades, pueden actuar como parte de otra institución.

- Presentar un cierto grado de participación voluntaria. En este caso cabe precisar que la participación no remunerada debe ser la consecuencia de una iniciativa libre y voluntaria, y no el fruto de la imposición, como es el caso de la afiliación obligatoria a ciertas asociaciones profesionales para el desempeño de una actividad.

De los criterios expuestos, el tercero de ellos, que hace referencia al no reparto de beneficios, plantea el problema de la exclusión de entidades que tradicionalmente han sido contempladas como parte integrante de la Economía Social según la definición continental, como es el caso de las Cooperativas y las Mutualidades. No obstante, con objeto de tener en cuenta la realidad de algunos países, este criterio no se siguió de un modo estricto, de modo que se abrió la posibilidad de incluir aquellas Cooperativas, mutuas y organizaciones similares en las que el reparto de beneficios constituye un objetivo secundario, dando prioridad a la prestación de servicios a la comunidad.

A partir de los criterios anteriores, surge una idea del sector que abarca a organizaciones muy diversas, que cubren un amplio espectro de actividades (cuadro 2) y que en la investigación se agrupan siguiendo la Clasificación Internacional de Organizaciones No Lucrativas (ICNPO)¹⁸, creada por el propio proyecto a partir del sistema de Clasificación Sectorial Estándar Internacional (ISIC) de la ONU.

¹⁸ Para profundizar en el tema es recomendable la lectura de L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1992b) "In search of the non-profit sector. II: The problem of classification", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 3, págs. 267-309; y L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1996b), "The international classification of nonprofit organizations: ICPNO-Revision 1, 1996", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 19, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.

**CUADRO 2. La Clasificación Internacional de Organizaciones No Lucrativas.
Principales Grupos y Subgrupos**

GRUPO 1: CULTURA Y OCIO	GRUPO 6: DESARROLLO Y VIVIENDA
1 100 Cultura y arte	6 100 Desarrollo económico, social y comunitario
1 200 Deportes	6 200 Vivienda
1 300 Otras actividades recreativas	6 300 Empleo y formación
GRUPO 2: EDUCACIÓN E INVESTIGACIÓN	GRUPO 7: DERECHO, ASISTENCIA LEGAL Y POLÍTICA
2 100 Educación primaria y secundaria	7 100 Derechos civiles y asesoramiento legal
2 200 Educación superior	7 200 Derecho y servicios jurídicos
2 300 Otra educación	7 300 Organizaciones políticas
2 400 Investigación	GRUPO 8: INTERMEDIARIOS FILANTRÓPICOS Y PROMOCIÓN DEL VOLUNTARIADO
GRUPO 3: SANIDAD	GRUPO 9: INTERNACIONAL
3 100 Hospitales y rehabilitación	GRUPO 10: RELIGIÓN
3 200 Residencias de la tercera edad	GRUPO 11: ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES, SINDICATOS
3 300 Salud mental y servicios de urgencia	GRUPO 12: VARIOS
3 400 Otros servicios sanitarios	
GRUPO 4: SERVICIOS SOCIALES	
4 100 Servicios sociales	
4 200 Emergencias y ayuda	
4 300 Ayuda y mantenimiento de rentas	
GRUPO 5: MEDIO AMBIENTE	
5 100 Medio ambiente	
5 200 Protección de los animales	

Fuente: Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.

2.3. Principales resultados del proyecto

De esta investigación pueden extraerse cinco importantes conclusiones, apuntadas por los propios responsables del proyecto.

En primer lugar, como ya se plantea en otros estudios, se advierte que el sector es una importante fuerza económica, afirmación que se sostiene en dos datos muy relevantes:

- a) Los gastos del Sector No Lucrativo representan por término medio en los países analizados un 4,6 por 100 del PIB.
- b) El empleo asociado al sector supone aproximadamente un 4,8 por 100 del empleo total, una vez descontado el trabajo agrario. Este dato se elevaría al 6,9 por 100 si se tuviera en cuenta la actividad desarrollada por los voluntarios¹⁹.

¹⁹ Como complemento al estudio resultante de la segunda fase del proyecto de la Universidad Johns Hopkins, L. M. SALAMON y S. W. SOKOLOWSKI (2001), "Volunteering in cross-national perspective: eviden-

En segundo lugar, existen grandes diferencias en el tamaño del sector entre los distintos países y regiones que integran la investigación. En este sentido, el Sector No Lucrativo tiene una mayor presencia en los países desarrollados, y, frente a ideas preconcebidas, se constata que Estados Unidos no es el país donde el sector es más relevante en términos comparativos, sino en Países Bajos, Irlanda, Bélgica e Israel (cuadro 3).

CUADRO 3. Porcentaje del empleo del Sector No Lucrativo respecto del empleo total no agrario, 1995

Países	Empleo remunerado	Empleo voluntario	Empleo total	Países	Empleo remunerado	Empleo voluntario	Empleo total
P. Bajos	12,6	6,1	18,7	Austria	4,5	1,2	5,7
Irlanda	11,5	2,7	14,2	Japón	3,5	1,1	4,6
Bélgica	10,5	2,5	13,0	Colombia	2,4	0,7	3,1
EE.UU.	7,8	4,1	11,9	Perú	2,4	0,5	2,9
Israel	9,2	1,8	11,0	Rep. Checa	1,7	1,0	2,7
R. Unido	6,2	4,4	10,6	Brasil	2,2	0,3	2,5
Australia	7,2	2,9	10,1	Hungría	1,3	0,3	1,6
Francia	4,9	4,7	9,6	Rumania	0,6	0,7	1,3
Alemania	4,9	3,1	8,0	Eslovaquia	0,9	0,3	1,2
España	4,5	2,3	6,8	México	0,4	0,3	0,7
Finlandia	3,0	3,3	6,3	<i>Total</i>	<i>4,8</i>	<i>2,1</i>	<i>6,9</i>
Argentina	3,7	2,3	6,0				

Fuente: Elaborado con datos de L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (1999), *Global civil society: dimensions of the nonprofit sector*, Center for Civil Society Studies, Baltimore. Traducción al español en 2001 por la Fundación BBVA, *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*.

Si se tiene en cuenta el modo en que se concibe el Tercer Sector en los distintos países, llama la atención que no se aprecie correlación alguna entre el modo de entenderlo y su importancia relativa. Así, por ejemplo, Bélgica, donde está más extendida la noción de Economía Social, aparece en el *ranking* por delante de países como Estados Unidos o Reino Unido, donde el sector se identifica con organizaciones no lucrativas. Además, según el estudio, no se puede avalar la tesis de que cuanto mayor es el tamaño del sector público en su dimensión social, menor es la participación del Sector No Lucrativo. Es igualmente destacable el alto nivel de participación del voluntariado en algunos casos, como Países Bajos, Francia, Reino Unido y Estados Unidos

Como tercera conclusión, se observa que dentro del Sector No Lucrativo existe un predominio de los servicios de bienestar social (cuadro 4), que absor-

ce from 24 countries", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 40, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, presentan en un documento de trabajo el germen de una investigación que tiene por objeto profundizar en la participación social voluntaria desde una perspectiva comparada entre naciones. El trabajo demuestra que el voluntariado, lejos de lo que pueda pensarse, tiene una mayor representatividad en los países más desarrollados, circunstancia que en buena medida parece deberse al apoyo estatal. En el trabajo se concluye que el voluntariado, más que surgir de actos espontáneos, es más bien instrumento y resultado de las políticas sociales, a su vez fuertemente dependiente del modelo de desarrollo institucional vigente en cada país.

CUADRO 4. Distribución sectorial del empleo no lucrativo.
 Datos de la estructura porcentual sin voluntarios y con voluntarios, 1995

Actividad	(a)	Europa Occidental	Otros países desarrollados	Media países desarrollados	Europa Central	América Latina	Media total global
Cultura	S.V.	10,1	8,2	9,5	34,9	10,6	14,4
	C.V.	19,0	11,5	16,6	34,5	9,2	18,2
Educación	S.V.	28,1	29,4	28,5	17,7	44,4	30,2
	C.V.	20,5	24,1	21,6	13,8	35,9	23,4
Sanidad	S.V.	21,9	34,8	25,9	8,3	12,2	19,6
	C.V.	16,4	28,4	20,1	6,7	10,9	15,6
Servicios sociales	S.V.	27,0	15,3	23,4	12,0	10,3	18,3
	C.V.	24,8	19,7	23,2	17,6	17,1	20,8
Medio ambiente	S.V.	0,8	0,4	0,7	3,3	0,5	1,1
	C.V.	2,0	0,9	1,6	4,9	1,0	2,1
Desarrollo	S.V.	5,5	4,6	5,2	6,3	7,0	5,8
	C.V.	5,4	4,3	5,0	5,4	10,1	6,2
Derechos civiles	S.V.	2,5	1,4	2,1	2,8	0,7	1,9
	C.V.	4,1	2,6	3,6	3,4	1,1	3,0
Filantropía	S.V.	0,2	0,6	0,3	2,8	0,3	0,8
	C.V.	0,5	1,0	0,6	3,1	0,5	1,1
Ayuda internacional	S.V.	1,2	0,2	0,8	1,0	0,4	0,8
	C.V.	1,3	0,6	1,1	1,8	0,2	1,0
Profesionales	S.V.	2,6	2,5	2,9	10,6	12,4	6,5
	C.V.	2,7	3,4	2,9	8,5	13,0	6,2
Varios	S.V.	0,1	1,7	0,6	0,2	1,2	0,7
	C.V.	3,4	3,6	3,4	0,3	0,9	2,3

Nota: (a) S.V.: Sin contar con los voluntarios. C.V.: Contando con los voluntarios

Fuente: Elaborado con datos de L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (1999), *Global civil society: dimensions of the nonprofit sector*, Center for Civil Society Studies, Baltimore. Traducción al español en 2001 por la Fundación BBVA, *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*.

ben un 68 por 100 del empleo: educación (30,2 por 100), sanidad (19,6 por 100) y servicios sociales (18,3 por 100). No obstante, al introducir el número de voluntarios, el peso de las áreas de bienestar social se reduce al 60 por 100, tomando más protagonismo la cultura y el ocio, el medio ambiente, el desarrollo y la defensa de los derechos civiles, actividades todas ellas más propensas a incitar la movilización altruista de la sociedad civil.

Descendiendo a los distintos casos nacionales se asume que el Sector No Lucrativo da respuestas a realidades y necesidades muy variadas, circunstancia que explica la diferente estructura del sector en cada país del estudio. Este hecho constituye, a juicio de los investigadores, un reflejo de las particularidades culturales, históricas, políticas y económicas de cada lugar. En líneas generales, en Europa Occidental predominan las áreas del bienestar social, al absorber sus distintas actividades alrededor del 75 por 100 del empleo total del Sector No Lucrativo. En Europa Central, en parte como resultado del pasado político, se observa una mayor importancia relativa de las actividades cultura-

les y recreativas, de las asociaciones profesionales y empresariales y de las entidades que operan en las áreas del medio ambiente, los derechos civiles y el asesoramiento legal. En América Latina la educación constituye el área más relevante dentro del Sector No Lucrativo, destacando también la participación de las organizaciones profesionales, empresariales y sindicales. En el resto de casos, las áreas más relevantes son salud y educación.

Una cuarta conclusión que se extrae del proyecto es que las donaciones privadas desempeñan un papel discreto en la financiación de las entidades no lucrativas, ya que este capítulo tan solo supone el 11 por 100 de los ingresos totales. La principal fuente de recursos son los ingresos por cuotas y pagos por los servicios prestados –hasta un 49 por 100–, y el sector público –el restante 40 por 100–²⁰. De otra parte, se aprecian diferencias en la estructura de los ingresos por áreas de actividad (cuadro 5). Así, en las áreas de bienestar social –sanidad, educación y servicios sociales– predominan los ingresos del sector público; en el área de la ayuda internacional predominan las donaciones privadas, y, en el resto de áreas, los pagos de cuotas y servicios.

Por países, se observa que el peso del sector público en la estructura de ingresos es mayor en los desarrollados, donde constituye la principal fuente

CUADRO 5. Fuentes de ingresos del Sector No Lucrativo por áreas de actividad, 1995 (en porcentajes)

Fuentes	Cuotas y pagos por servicios	Sector Público	Donaciones
<i>Todas las áreas</i>	49	40	11
<i>Predominio de las cuotas:</i>			
Asociaciones profesionales	88	7	5
Cultura y ocio	65	22	13
Desarrollo	52	36	12
Organizaciones filantrópicas	47	16	37
Medio ambiente	42	34	24
Organizaciones cívicas y de asesoramiento legal	40	38	22
<i>Predominio del Sector Público:</i>			
Sanidad	34	55	11
Educación	45	47	8
Servicios sociales	37	45	18
<i>Predominio de donaciones privadas:</i>			
Internacional	27	35	38

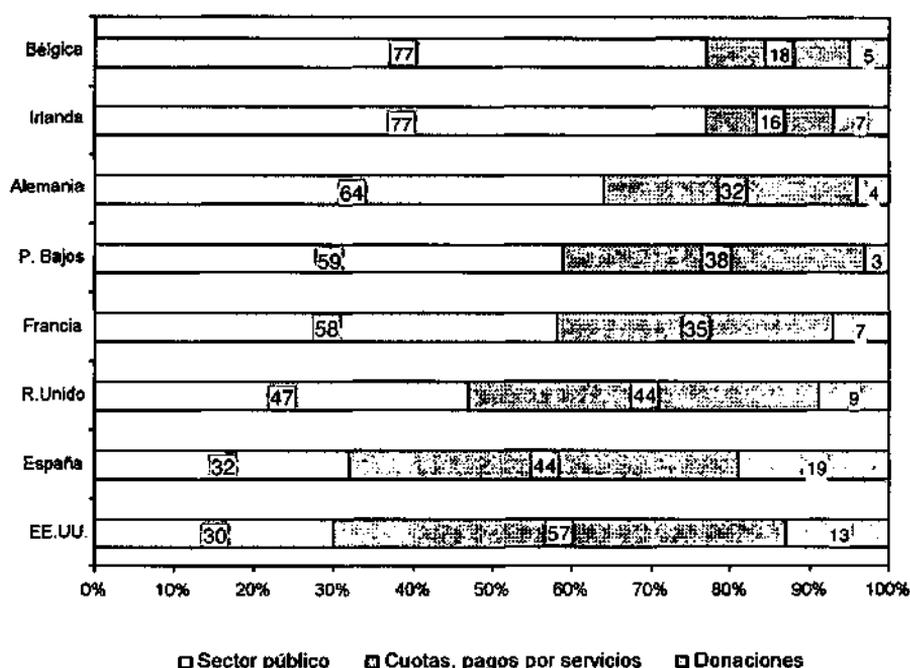
Fuente: Elaborado con datos de L. M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (1999), *Global civil society...*, ob.cit.

²⁰ Con la incorporación del trabajo realizado por los voluntarios, se producen cambios en el peso de los distintos componentes, pasando a tener mayor importancia relativa los ingresos por la filantropía (27 por 100), mientras que la participación de las cuotas y pagos por servicios cae al 41 por 100, y la aportación del sector público desciende a un 32 por 100.

de recursos. Entre los casos más próximos²¹, destaca la elevada participación de la financiación pública en Bélgica, Irlanda y Alemania y, en sentido opuesto, es notorio, aunque por motivos distintos, el bajo nivel de ingresos públicos en Estados Unidos y España (gráfico 1). Sobre esto último, en Estados Unidos se observa una mayor iniciativa individual, una menor dependencia del sector respecto de la Administración y una tendencia a la *mercantilización* como consecuencia de los cambios que se están produciendo desde el decenio de 1980, mientras que en España la menor participación pública podría deberse a un menor compromiso de la Administración con el sector.

En quinto lugar, se subraya su capacidad de generar empleo y se apunta que mientras entre 1990 y 1995 el número total de ocupados creció un 8,1 por 100 en el conjunto de los países analizados, en el Sector No Lucrativo la tasa se elevó al 24 por 100, siendo especialmente significativa en Europa Occidental y en los sectores de sanidad y servicios sociales.

GRÁFICO 1. Estructura de ingresos del Sector No Lucrativo, 1995



Fuente: Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.

²¹ Exceptuando España e Irlanda, se han seleccionado los países que son objeto de análisis en la segunda parte de este capítulo.

2.4. Un comentario final

Sin lugar a dudas, la investigación promovida por el Centro de Estudios de la Sociedad Civil es, hasta la fecha, la más ambiciosa que sobre el Sector No Lucrativo se ha hecho a escala internacional. El trabajo permite tener una visión del sector en un determinado año, haciendo posible la comparación entre países. El calificativo ambicioso cabe aplicarlo en un triple sentido: en primer lugar, porque supone un esfuerzo continuado en el tiempo que requiere, por tanto, una dedicación permanente de recursos; en segundo lugar, porque abarca muy diversos países, representativos de realidades socioeconómicas dispares; y, en tercer lugar, porque contribuye decisivamente a superar las carencias estadísticas existentes en el plano internacional, al ofrecer información homogénea sobre distintas variables socioeconómicas del sector.

El enfoque de la Universidad Johns Hopkins, sin embargo, se aleja cualitativamente de la concepción de Economía Social que preside el presente estudio: no se comparte la delimitación de fronteras del sector, mucho más amplias en nuestro caso, por las razones expuestas en el primer capítulo. Además, aun bajo la perspectiva de la no lucratividad, cabe preguntarse si los criterios propuestos en la investigación son trasladables a todos los países, aspecto que ha sido cuestionado por Morris para el caso del Reino Unido, quien concluye que la aplicación de la definición no es realmente universal²². De modo añadido, para esta misma autora, la base de datos creada a partir del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo no es válida para contrastar las teorías explicativas sobre el desarrollo del sector²³.

De otra parte, los datos no se presentan desagregados por tipos de entidades, por lo que no se puede apreciar, aunque sólo sea desde la perspectiva conceptual de la Universidad Johns Hopkins, el peso de las distintas organizaciones incluidas en el estudio. Con independencia de las causas que han podido motivar esta carencia, la consecuencia es clara: las posibilidades de análisis descriptivo y prospectivo se ven considerablemente limitadas²⁴. En cualquier caso, es justo reconocer que en el marco del Proyecto sobre un Sistema Global de Información

²² Una razonada crítica a la definición mantenida en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo puede verse en S. MORRIS (2000), "Defining the nonprofit sector: some lessons from history", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol.11, núm. 1.

²³ S. MORRIS (2000), "Defining the nonprofit sector...", pág. 39, también critica la asociación que tiende a hacerse entre empresas que no distribuyen beneficios y aquellas que persiguen un interés público. En el Proyecto de Estudio Comparativo el grado de beneficio público es asumido como una relación inversa del lucro empresarial, asociación que no tiene por qué ocurrir necesariamente.

²⁴ En R. STENBERG y D. R. YOUNG (1998), "A comment on Salamon ...", *ob. cit.*, y en Ch. C. RAGIN (1998), "Comments on 'social origins of civil society'", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, puede verse una crítica a la base de datos proporcionada por este Proyecto en la que se sugieren algunas mejoras a tener en cuenta en la recogida y presentación de datos con objeto de validar las distintas teorías enunciadas sobre el origen del sector. En este sentido se hace alusión a que la muestra no es lo suficientemente representativa en algunos casos, que la definición mantenida no permite obtener una base de datos adecuada para contrastar las distintas teorías existentes en torno al sector y que sería recomendable incorporar más dimensiones en la base de datos.

del Sector No Lucrativo se están haciendo importantes esfuerzos para resolver estas carencias, existiendo actualmente una propuesta muy avanzada para mejorar las estadísticas del sector. Así, entre 1999 y 2002 colaboraron de un modo estrecho investigadores del Centro de Estudios de la Sociedad Civil y miembros de la División de Estadísticas de Naciones Unidas, con el fin de elaborar un *Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema de Cuentas Nacionales*²⁵. El Manual pretende ser un compendio de propuestas para que las agencias nacionales de estadística puedan mejorar la información sobre el conjunto de instituciones no lucrativas en las bases de datos creadas. Se persigue, de este modo, promover la elaboración de cuentas satélite sobre un sector que permanece poco visible en las cuentas nacionales y valorar el esfuerzo desarrollado por los voluntarios que trabajan en estas organizaciones²⁶.

3. Estudio del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*

3.1. *El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa*

El Centro de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) es una organización científica de ámbito internacional y de carácter no gubernamental, con sede central en Bélgica y ramificaciones en otros países donde se han creado secciones nacionales. El objeto fundamental de esta organización es gestionar y promocionar toda la información disponible, las investigaciones científicas y la publicación de trabajos, sobre los sectores económicos y las actividades relacionadas con el servicio general y el interés colectivo. Cubre, por tanto, campos de la actividad económica muy diversos, como son la intervención pública en la economía, las empresas públicas y mixtas, y la Economía Social, entre otros²⁷.

²⁵ La referencia al *Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema de Cuentas Nacionales*, se ha hecho a partir de la información que sobre el desarrollo del sector puede verse en <http://www.jhu.edu/~gnisp>, y los documentos de H. S. TICE (2002), *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts*, Draft submitted for editing, march 2002, Johns Hopkins University y United Nations Statistics Division; y E. ARCHAMBAULT (2002), *National Accounts. Handbook on nonprofit institutions in the system on national accounts*, OECD Meeting of National Accounts Experts. STD/NA 38, París.

²⁶ El borrador del Manual ya ha sido puesto a prueba con éxito entre 2000 y 2001 en once países representativos de distintas áreas socioeconómicas del mundo –Australia, Bélgica, Canadá, Israel, Italia, Mozambique, Países Bajos, Filipinas, Sudáfrica, Suecia y Tailandia– y revisado por varios grupos de expertos. En este sentido, cabe decir que se creó un grupo internacional de consulta que ha revisado el trabajo de modo regular –abril de 1999, junio de 2000 y julio de 2001–, proponiendo las guías de su elaboración. El Manual fue depurado por un grupo de trabajo de Naciones Unidas y se ha publicado finalmente en 2003. Véase H. S. TICE (2002), *Handbook on Nonprofit...*, ob. cit.

²⁷ Tomado de I. FAURA, J. F. JULIÁ y J. L. MONZÓN (dirs.) (2000), *Informe Memoria de la Economía Social. 1999*, CEPES, CIRIEC, MTAS, págs. 249-250.

Dentro de este último campo, y con una visión comparativa a escala internacional, destacan los trabajos publicados en 1992, 1993 y 2000²⁸. El primero –Monzón y Defourny (1992)– supone una aproximación al modo de entender el Tercer Sector en distintos países bajo el enfoque de la Economía Social. En este trabajo se incluyen informes nacionales para Francia, Reino Unido, España, Italia, Bélgica, Dinamarca, Austria, Estados Unidos y Québec, introduciendo reseñas históricas, legales, institucionales y políticas, a la vez que se muestran algunas estadísticas del sector²⁹. El segundo trabajo –Comisión de las Comunidades Europeas (1993)– supone un esfuerzo de recopilación estadística realizado, básicamente, a partir de la información facilitada por las asociaciones empresariales del sector. La documentación recopilada se centra, sobre todo, en el movimiento cooperativo, del que aparecen datos desagregados por países, habiéndose publicado por la Comisión de las Comunidades Europeas. El trabajo más reciente se comenta con algún detalle en el apartado siguiente.

3.2. Economía Social y empleo en la Unión Europea. Consideraciones generales sobre la metodología de la investigación

La investigación más reciente en el tiempo realizada por CIRIEC tiene su origen en la Acción Piloto *Tercer Sistema y empleo*, promovida por la Comisión Europea. El objetivo perseguido era reconocer la importancia de la Economía Social en la *creación, mantenimiento y desarrollo del empleo en los quince países de la Unión Europea*³⁰, lo que pone de manifiesto que su temática es más restringida que la pretendida por el Proyecto de la Universidad Johns Hopkins.

Los quince informes presentados por los distintos equipos de trabajo respetan una orientación metodológica común y, si bien se asume una cierta flexibilidad, con objeto de respetar la realidad particular de cada caso, los datos del *Informe Final* permiten realizar comparaciones entre los Estados miembros. El ámbito de estudio comprende, con algunos matices, las organizaciones propias de la Economía Social, esto es, *las Cooperativas y las Mutualidades, así como organismos de voluntariado: las Asociaciones y las Fundaciones que remuneran el trabajo*³¹.

En la exposición metodológica se advierte de la exclusión de organismos dependientes de las Administraciones Públicas y de las empresas que no tienen

²⁸ J. L. MONZÓN y J. DEFOURNY (dirs.) (1992), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia; COMISIÓN EUROPEA (1993), *Dictamen sobre el programa plurianual (1994-1996) de trabajo a favor de las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones de la Comunidad*, COM (93) 650 final, DOC 388, de 31/12/1994; y CIRIEC (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

²⁹ Aunque se ofrecen estadísticas sobre la Economía Social en cada país, no es posible la comparación, ya que, debido al excesivo fraccionamiento con que se muestra la información, no se da una visión integral del sector. No existe la debida homogeneidad en el modo en que se presenta la información al objeto de tener una visión comparada del sector entre los distintos países.

³⁰ CIRIEC (2000), *Economía Social...*, ob. cit., pág. 5.

³¹ CIRIEC (2000), *Economía Social...*, ob. cit., pág. 10.

un carácter asociativo, cuyo fin primordial es el ánimo de lucro, cuestionándose también la inclusión de ciertos organismos acogidos a un estatuto de Fundación o Asociación con carácter parapúblico, quedando su posible incorporación bajo el criterio de los grupos de trabajo nacionales³².

La publicación casi simultánea de investigaciones, con un fuerte impacto entre la comunidad académica, como son los trabajos de la Universidad Johns Hopkins y éste del CIRIEC, ha hecho inevitable que se hagan comparaciones entre ambos. Lo cierto es que las definiciones mantenidas por uno y otro difieren considerablemente, de modo que los resultados no reflejan la misma realidad ni, por tanto, la misma importancia relativa del sector entre los países analizados. A estas diferencias se refiere el propio CIRIEC:

- En primer lugar, CIRIEC se ciñe al estudio de entidades que remuneran el trabajo, mientras que la Universidad Johns Hopkins tiene también en cuenta el trabajo realizado por los voluntarios. Este aspecto no supone en realidad un obstáculo para la comparación de resultados, pues la Universidad Johns Hopkins presenta cifras desagregadas referidas a empleo remunerado y a trabajo voluntario.
- En segundo lugar, en la investigación coordinada por CIRIEC no se incluyen ciertas entidades que sí se tienen en cuenta en el estudio de la Universidad Johns Hopkins, debido a su carácter parapúblico.
- En tercer lugar, CIRIEC incluye de modo sistemático la totalidad de las Cooperativas y Mutualidades. Así, aunque se distribuyan beneficios entre sus socios, se establece una frontera clara entre el funcionamiento de estas organizaciones y las empresas capitalistas.

A la vista de las diferencias aludidas, y por la propia forma en que se presentan los datos recopilados en las investigaciones, huelga decir que resulta arriesgado establecer comparaciones entre la información estadística aportada por uno y otro trabajo.

3.3. Principales resultados de la investigación

La información presentada por CIRIEC incluye datos comprendidos entre los años 1995 y 1998, lo que permite tener una visión global y actualizada de la importancia del Sector en los distintos Estados miembros, así como observar su evolución, aunque sólo sea para un corto período de tiempo.

El cuadro 6 resume la información obtenida en los 15 países de la Unión Europea, mostrando cifras referidas al empleo para cada tipo de organización

³² Cabe destacar que a lo largo de la investigación se incluyen pocas referencias a las Fundaciones y que incluso en las estadísticas de síntesis del trabajo que aparecen en el *Informe Final* no se presentan datos desagregados para este tipo de organizaciones.

CUADRO 6. Tercer Sector y empleo en la Unión Europea, 1995-1997

Países	Tipo de organización	Empleo a tiempo completo equivalente	Porcentaje respecto del empleo civil	Porcentaje respecto del empleo civil asalariado
Alemania	Cooperativas	448,074	1,39	1,55
	Mutualidades	130,860	0,41	0,45
	Asociaciones	1.281.927	3,97	4,45
	<i>Total</i>	<i>1.860.861</i>	<i>5,77</i>	<i>6,46</i>
Austria	Cooperativas	52.373	1,55	1,81
	Mutualidades	7.325	0,21	0,25
	Asociaciones	173.964	5,14	6,01
	<i>Total</i>	<i>233.662</i>	<i>6,91</i>	<i>8,08</i>
Bélgica	Cooperativas	33.037	0,94	1,15
	Mutualidades	11.230	0,32	0,39
	Asociaciones	161.860	4,61	5,62
	<i>Total</i>	<i>206.127</i>	<i>5,85</i>	<i>7,13</i>
Dinamarca	Cooperativas	78.160	3,39	3,74
	Mutualidades	n.d.	n.d.	n.d.
	Asociaciones	211.322	9,17	10,11
	<i>Total</i>	<i>289.482</i>	<i>12,56</i>	<i>13,85</i>
España	Cooperativas	403.233	3,42	4,58
	Mutualidades	1.425	0,01	0,02
	Asociaciones	473.750	4,02	5,38
	<i>Total</i>	<i>878.408</i>	<i>7,45</i>	<i>9,97</i>
Finlandia	Cooperativas	75.896	3,79	4,48
	Mutualidades	N.D.	N.D.	n.d.
	Asociaciones	62.684	3,13	3,70
	<i>Total</i>	<i>138.580</i>	<i>6,92</i>	<i>8,18</i>
Francia	Cooperativas	293.627	1,43	1,65
	Mutualidades	91.200	0,45	0,51
	Asociaciones	830.000	4,05	4,66
	<i>Total</i>	<i>1.214.827</i>	<i>5,93</i>	<i>6,81</i>
Grecia	Cooperativas	11.861	0,31	0,57
	Mutualidades	884	0,02	0,04
	Asociaciones	56.025	1,48	2,70
	<i>Total</i>	<i>68.770</i>	<i>1,81</i>	<i>3,31</i>
Irlanda	Cooperativas	32.018	2,65	3,35
	Mutualidades	1.000	0,08	0,10
	Asociaciones	118.664	9,84	12,43
	<i>Total</i>	<i>151.682</i>	<i>12,57</i>	<i>15,89</i>
Italia	Cooperativas	479.738	2,46	3,44
	Mutualidades	n.d.	n.d.	n.d.
	Asociaciones	667.230	3,42	4,79
	<i>Total</i>	<i>1.146.968</i>	<i>5,88</i>	<i>8,23</i>
Luxemburgo	Cooperativas	1.979	1,22	1,35
	Mutualidades	28	0,01	0,02
	Asociaciones	4.733	2,92	3,23
	<i>Total</i>	<i>6.740</i>	<i>4,16</i>	<i>4,60</i>

(Continúa)

(Continuación)

Países	Tipo de organización	Empleo a tiempo completo equivalente	Porcentaje respecto del empleo civil	Porcentaje respecto del empleo civil asalariado
Holanda	Cooperativas	109.000	2,08	2,36
	Mutualidades	n.d.	n.d.	n.d.
	Asociaciones	660.000	12,61	14,28
	<i>Total</i>	<i>769.000</i>	<i>14,69</i>	<i>16,64</i>
Portugal	Cooperativas	48.750	1,11	1,54
	Mutualidades	1.042	0,02	0,03
	Asociaciones	60.892	1,38	1,93
	<i>Total</i>	<i>110.684</i>	<i>2,51</i>	<i>3,50</i>
Reino Unido	Cooperativas	127.575	0,58	0,66
	Mutualidades	22.387	0,10	0,12
	Asociaciones	1.473.000	6,65	7,65
	<i>Total</i>	<i>1.622.962</i>	<i>7,32</i>	<i>8,42</i>
Suecia	Cooperativas	90.718	2,58	2,92
	Mutualidades	6.991	0,20	0,23
	Asociaciones	83.094	2,36	2,68
	<i>Total</i>	<i>180.793</i>	<i>5,15</i>	<i>5,83</i>
<i>UE</i>	<i>Total</i>	<i>8.879.546</i>	<i>6,57</i>	<i>7,92</i>

Fuente: Elaborado con datos de CIRIEC-Internacional (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

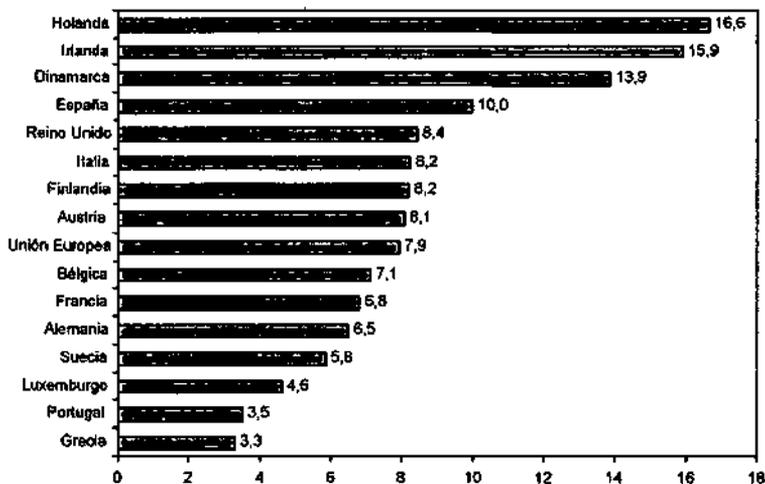
medido en términos de jornada equivalente a tiempo completo, así como al peso del empleo en cada tipo de organización respecto del empleo total en la economía.

La información agregada pone de manifiesto que el empleo total en el Tercer Sector asciende a casi nueve millones de personas, lo que supone, para el conjunto de la Unión Europea, un 6,6 por 100 del empleo civil y un 7,9 por 100 del empleo civil asalariado (gráfico 2). Del conjunto de casos, Holanda, Irlanda y Dinamarca son, por este orden, los países donde el sector, medido en términos de empleo remunerado, presenta una mayor participación, siendo Grecia, Portugal y Luxemburgo donde el sector está menos desarrollado.

En cuanto al peso relativo de cada una de las entidades que se incluyen en la investigación, las Asociaciones, Fundaciones y entidades similares, suponen el 71 por 100 del empleo en el conjunto del sector, las Cooperativas representan un 26 por 100 del empleo total, y las Mutualidades el 3 por 100 restante, aproximadamente³³. Con una alta participación relativa del movimiento cooperativo en el Tercer Sector destacan los casos de dos países escandinavos, Finlandia y Suecia, y tres países mediterráneos, España, Portugal e Italia. Por su parte, Reino Unido, Holanda, Grecia, Bélgica e Irlanda se caracterizan por

³³ Al no ser posible deslindar en ciertos países entre Cooperativas y Mutualidades, en tales casos se han presentado de modo conjunto los datos de ambas entidades en el subsector de las Cooperativas, lo que hace que el peso de las Mutualidades reflejado en el estudio resulte infravalorado.

GRÁFICO 2. Importancia relativa de la Economía Social en los países de la Unión Europea (en porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de CIRIEC-Internacional (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

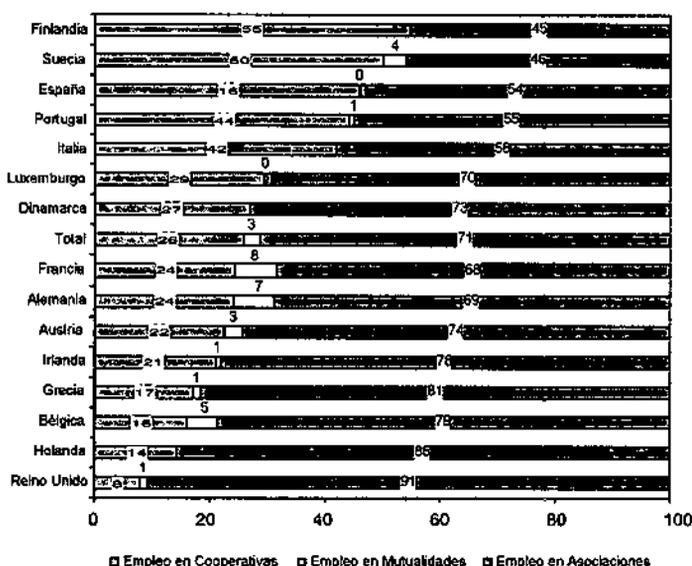
el elevado peso que, en términos comparativos, alcanza el movimiento asociativo en el conjunto del sector (gráfico 3).

3.4. Un comentario final

La investigación promovida por la Comisión Europea bajo la Acción Piloto *Tercer Sistema y empleo* puede considerarse la única sobre el Tercer Sector que permite hacer comparaciones entre países de la Unión Europea, bajo una acepción amplia de la Economía Social. La definición mantenida en esa investigación se corresponde, en buena medida, con la defendida en esta obra, aunque sus resultados son más limitados que los de la Universidad Johns Hopkins.

Una primera objeción que puede hacerse al estudio de la Unión Europea es que las estadísticas que se presentan son, en la mayor parte de los casos, fruto de recopilar información previamente captada para otras investigaciones y parcialmente adaptada para la ocasión. En algunos informes nacionales se observa, incluso, que se han incorporado tablas realizadas para el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins. Cabe esperar que este modo de recoger la información haya podido mermar la necesaria unidad metodológica de la investigación. Por otra parte, en cuanto a las estadísticas que aparecen en el informe de síntesis, cabe advertir que no toda la información hace referencia a un mismo año. Podría decirse que la fotografía sale movida, de manera que el cuadro donde se presentan

GRÁFICO 3. Estructura porcentual del empleo en Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones



Fuente: Elaborado con datos de CIRIEC-Internacional (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

los datos referidos a empleo equivalente a tiempo completo para cada organización y país combina información referida a los años comprendidos entre 1995 y 1997.

Una de las principales ventajas que presenta este trabajo frente al de la Universidad Johns Hopkins, a juicio de quienes esto suscriben, es que muestra la información desagregada por tipos de entidad, lo que permite, desde la óptica de la Economía Social, apreciar las diferencias estructurales que presenta el sector en los distintos países. Como contrapartida, una importante limitación del estudio es que tan sólo muestra información sobre la variable empleo, lo que ciñe a una sola dimensión las posibilidades de análisis. Y a pesar de que el ámbito de estudio es muy restringido, se echan de menos resultados referidos a la importante función que desempeñan las organizaciones de la Economía Social en la integración en el mercado de trabajo de colectivos desfavorecidos como mujeres, jóvenes, mayores de 45 años, minusválidos y aspirantes poco cualificados.

Finalmente, también cabe destacar como debilidad que no se considere el trabajo voluntario, cuando entre las entidades no lucrativas su presencia es muy destacada, de manera que, a consecuencia de ello, tiende a subestimarse la importancia de Tercer Sector desde los puntos de vista económico y social.

4. Revisión de las tentativas de la Unión Europea por cuantificar el sector

4.1. Introducción

En la Unión Europea el debate sobre el Tercer Sector ocupa todavía un lugar poco relevante en la escena política. Si bien desde el decenio de 1980 se trató de adoptar un enfoque común, lo cierto es que la diversidad conceptual existente ha hecho imposible el consenso sobre este importante asunto. En cualquier caso, conviene tener presente que la Unión Europea ha optado por una definición amplia de la Economía Social y que el camino andado alcanzó un hito importante en marzo de 1998, cuando se creó el Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones³⁴.

Los países que se han decantado claramente desde el principio por el concepto de la Economía Social han sido Francia y Bélgica, a los que se han ido sumando otros de modo progresivo. En las conclusiones de la Presidencia belga sobre la Conferencia Europea de la Economía Social, que tuvo lugar en noviembre de 2001, ya se habla de la existencia de un G7 de la Economía Social, formado por Bélgica, España, Francia, Gran Bretaña, Italia, Portugal y Suecia³⁵.

En lo que hace referencia a la medición del sector, al margen de un primer intento de cuantificación auspiciado por el Comité Económico y Social que se publicó en 1986, donde se trataban de modo conjunto a Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones³⁶, y de la publicación ya mencionada de la Comisión de las Comunidades Europeas de 1993, realizada junto con CIRIEC Internacional, los esfuerzos institucionales dirigidos a estimar la importancia del Sector hay que atribuirlos a la Oficina de Estadística de la Unión Europea, aunque sólo se hayan producido recientemente y de un modo poco sistemático. A continuación se comentan los trabajos de Eurostat aparecidos en 1997 y 2001.

³⁴ En el trabajo de E. PEZZINI (2000), "El reconocimiento de la Economía Social por las instituciones europeas etapa por etapa", en CIRIEC (2000), *Economía Social...*, ob cit., puede verse una revisión esquemática del reconocimiento de la Economía Social por las instituciones europeas en sus diversas etapas.

³⁵ Más recientemente, en mayo de 2002, en las ponencias de la Conferencia Europea de la Economía Social celebradas bajo la presidencia española en Salamanca, que llevaban por título *La Economía Social como instrumento de integración y cohesión social*, a los ya citados se unieron a las sesiones representaciones de Grecia, Luxemburgo, Austria y Finlandia.

³⁶ COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA CEE (1986), *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Informe Loret.

4.2. *Un intento de estimación del sector de las Cooperativas, las Mutualidades y las organizaciones no lucrativas en la Unión Europea, 1997*³⁷

El informe de 1997 constituye una primera estadística completa de las Cooperativas, Mutualidades y organizaciones no lucrativas en el seno de la Unión Europea³⁸. Su origen se encuentra en una Comunicación de 18 de diciembre de 1989, en la que la Comisión requería al Consejo para que apoyara sus esfuerzos por incrementar la presencia de la Economía Social en los programas e iniciativas existentes³⁹.

Posteriormente, en 1990, la Comisión presentó un programa de trabajo al Consejo, en el que uno de los objetivos era el desarrollo de estadísticas en sectores en los que no existían mecanismos adecuados de recopilación de datos, con el fin de proporcionar información sobre ellos y sentar las bases para construir series homogéneas. Este propósito sería reiterado por Decisión del Consejo de junio de 1992, donde se establecía un programa de dos años (1992-93) para el desarrollo de estadísticas europeas y se proponía un trabajo plurianual (1994-96) para las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones⁴⁰.

Con estos antecedentes, y en colaboración con la Dirección General XXIII, responsable por entonces de la política de empresa, se decidió iniciar un estudio de las empresas de la Economía Social en los doce Estados miembros. La cuestión más importante que había que resolver era dotar de un sentido operativo a la definición de Economía Social, sobre la base de un marco legal relativamente homogéneo. A partir de ahí, Eurostat asumiría la responsabilidad de coordinar el trabajo sobre entidades de la Economía Social, en el marco de un *Programa de acciones prioritarias que incluía al sector de las Cooperativas, Mutualidades y organizaciones no lucrativas*. Por medio de este estudio se pretendía cubrir tres objetivos:

- 1) Actualizar el trabajo *El sector de las Cooperativas, las Mutualidades y las organizaciones no lucrativas en la Comunidad Europea*, publicado por el Comité Económico y Social en 1986.

³⁷ En este apartado se hace referencia a EUROSTAT (1997), *The cooperative, mutual and non-profit sector in the European Union*, European Commission. D.G. XXIII, Enterprise policy, distributive trades, tourism and cooperatives, Luxemburgo. Los datos de este trabajo también aparecen de modo resumido en EUROPEAN NETWORK FOR S.M.E. RESEARCH (1996), *L'Observatoire Européen des PME*, European Communities. DG XXIII, Luxemburgo, que a su vez incorpora datos referidos al año 1995 (para este año no se ofrecen datos del caso español). Previamente, habían sido publicados datos provisionales en EUROSTAT (1993), "A statistical profile of the co-operative, mutuals and nonprofit sector and its organizations in the European Community", *Services and Transport*, theme 7, series B, Short-term trends. Supplement 2.

³⁸ Así se hace constar en el prefacio de la publicación.

³⁹ COMISIÓN EUROPEA (1989), *Dictamen sobre las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras*, SEC (89) 2187. DOC 332, de 31/12/1990.

⁴⁰ COMISIÓN EUROPEA (1993), *Dictamen sobre el programa plurianual (1994-1996)*..., ob. cit.

- 2) Crear una base de fuentes nacionales para recoger estadísticas sobre el Sector en cada país de la Unión Europea.
- 3) Determinar si existen fuentes, principalmente directorios u otra forma de registros públicos, distintos a los utilizados en el estudio, para cuantificar la importancia de este tipo de empresas.

Debido a las carencias presentadas por los registros de empresas para determinar la importancia del sector, a las limitaciones de tiempo y recursos y a la complejidad y novedad del asunto, se decidió que el alcance del estudio debía limitarse, en una primera fase, a aquellas empresas que estuviesen afiliadas a organizaciones nacionales o regionales establecidas en los sectores de Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones de carácter no lucrativo. Tendrían que recogerse datos referidos al número de empresas, número de miembros, número de trabajadores y tamaño de las empresas, medido éste por la cifra de negocios, los resultados y los activos. Los datos debían aportarse según la forma legal de la organización y, en el caso de las Cooperativas, por sectores de actividad. El estudio se llevó a cabo por las respectivas oficinas nacionales de estadística en nueve de los doce países miembros, por agentes privados en el caso de Irlanda y Reino Unido, y por la propia Eurostat en Bélgica. Para asegurar la uniformidad de procedimiento, se dieron orientaciones a los colaboradores nacionales y se recopilaron los datos mediante un cuestionario estándar.

Es evidente que a partir de esta orientación metodológica no es posible construir una radiografía completa y rigurosa de la Economía Social en la Unión Europea: esa forma de recoger información infravalora, sin duda, la importancia del sector, pues no todas las empresas de la Economía Social se registran o se afilian a las correspondientes federaciones sectoriales o territoriales. Además, en ausencia de registros, los datos procedían de agrupaciones representativas que, en muchos casos, no disponían de la información requerida, sobre todo en el caso de las variables de tamaño.

Las cifras sobre número de empresas y número de trabajadores en las distintas formas organizativas de la Economía Social correspondientes a 1990 figuran en los cuadros 7 y 8. La forma comentada de tomar la información permite anticipar distancias con la realidad, principalmente en aquellos países y tipos de entidades donde la afiliación a agrupaciones sectoriales o espaciales es menor⁴¹. Este sería el caso de las Asociaciones, donde resulta llamativo el bajo número de entidades existente en Dinamarca, Grecia, Irlanda y Holanda. Considerando, además, que no se aporta información sobre empleo en este tipo de entidades en los casos de España y Luxemburgo, puede concluirse que el valor del informe es escaso, a efectos de establecer comparaciones nacionales sobre la importancia relativa del sector y su composición interna.

⁴¹ Para C. VIENNEY (1994), "La Economía Social en la Unión Europea", *Revista de Información Comercial Española*, núm. 729, pág. 20, resulta plausible suponer que sean las organizaciones del componente asociativo las que con más frecuencia no estén incluidas, lo cual introduce un sesgo en la estructura del sector.

CUADRO 7. Número de empresas según forma legal y país, 1990

Países	Cooperativas	Mutualidades	Asociaciones	Total
Bélgica	2.450	1.505		3.955
Dinamarca	899	1	893	1.793
Alemania	8.770	2.195	343.946	354.911
Grecia	7.446	53	929	8.428
España	9.941	452	148.570	158.963
Francia	24.415	8.030	203.233	235.678
Irlanda	713		39	752
Italia	38.194	468	52.280	90.942
Luxemburgo	15	59		76
Holanda	4.106	812	831	5.749
Portugal	1.569	102	1.458	3.129
Reino Unido	5.218	107	398.000	403.325

Fuente: Elaborado con datos de EUROSTAT (1997), *The cooperative, mutual...*, ob. cit.

CUADRO 8. Número de empleados según forma legal y país, 1990

Países	Cooperativas		Mutualidades		Asociaciones		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Bélgica	34.113	13,4	11.475	4,5	209.100	82,1	254.688	100,0
Dinamarca	58.920	80,7	220	0,3	13.845	19,0	72.985	100,0
Alemania	483.038	31,1	50.000	3,2	1.017.945	65,6	1.550.983	100,0
Grecia	13.474	99,3	7	5,2	86	0,6	13.567	100,0
España (a)	181.548						181.548	100,0
Francia	403.973	34,6	135.586	11,6	628.322	53,8	1.167.881	100,0
Irlanda	19.645	89,9			2.198	10,1	21.843	100,0
Italia	245.802	37,0	205	3,1	418.128	63,0	664.135	100,0
Luxemburgo (a)	1.500		30				1.530	100,0
Holanda	84.169	83,7			16.356	16,3	100.525	100,0
Portugal	35.480	51,0	1.246	1,8	32.810	47,2	69.536	100,0
Reino Unido	181.357	15,6	27.550	2,9	946.000	81,9	1.154.907	100,0

Nota: (a) No se hace el cálculo de la estructura porcentual al no aparecer el dato de Asociaciones.

Fuente: Elaborado con datos de EUROSTAT (1997), *The cooperative, mutual...*, ob. cit.

4.3. Estudio piloto sobre las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 2001

A comienzos de este siglo, Eurostat publicó un estudio titulado *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*⁴², resultado de un trabajo coordinado por esta institución que recopila información básica sobre los cuatro tipos de entidades a partir de los registros de empresas de los Institutos Nacionales de Estadística de diferentes Estados miembros, excepto en los casos de Italia, donde se extrajo de un censo de entidades no lucrativas, y de Suiza,

⁴² EUROSTAT (2001), *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*, Luxemburgo.

donde se recurrió a un directorio de empresas. Los datos tan solo fueron facilitados por Dinamarca, España, Francia, Italia, Portugal, Finlandia, Suecia y Suiza—este último, como se sabe, no perteneciente a la Unión Europea⁴³.

Los registros de empresas se usan como base para la elaboración de estadísticas referidas a entidades que pagan el Impuesto sobre el Valor Añadido o que al menos tienen un empleado. Puesto que por la actividad que realizan una parte significativa de las entidades que conforman el Tercer Sector están exentas de ese impuesto o, por su reducido tamaño, no tienen personal remunerado, la cobertura del estudio no es completa, de modo que, también en este caso, cabe esperar una subestimación del sector⁴⁴.

El objetivo del trabajo elaborado por Eurostat fue establecer una base de datos para los años 1995 y 1998 sobre diversas variables básicas de las distintas formas legales del Tercer Sector. La medición de estas variables tendría que servir para conocer el desarrollo y, especialmente, la capacidad de creación de empleo de estas entidades.

Todos los países proporcionaron información de 1995 y 1998, excepto Italia (1999) y Suiza (1998). Los datos se enviaron desagregados por ramas de actividad de la Contabilidad Nacional a nivel —al menos— de dos dígitos. El propio informe llama la atención sobre la cautela con que deben hacerse las comparaciones, advirtiendo que la clasificación de unidades del sector público no es homogénea, como tampoco los niveles de desagregación por ramas. También se destaca que, debido a diferencias de cobertura en las fuentes, los datos no resultan homogéneos. Por tanto, el objetivo del estudio se limitaría a mostrar la situación particular del sector en cada país en un momento determinado del tiempo, más que establecer un marco comparativo.

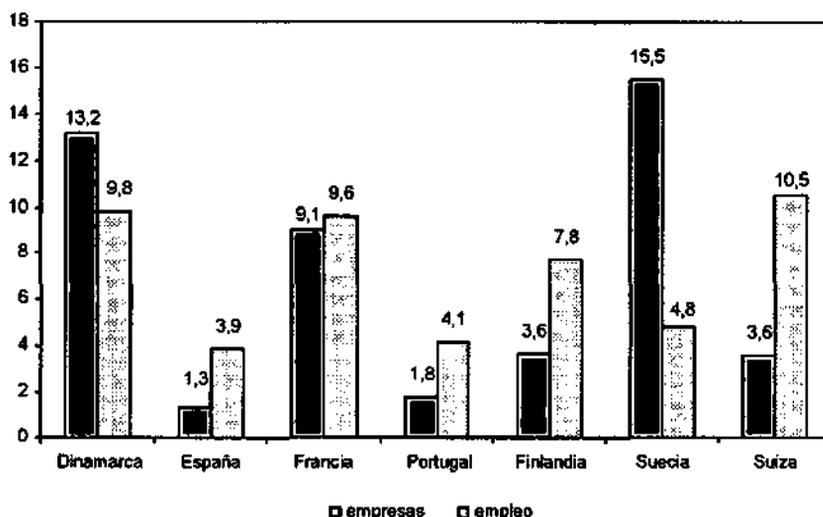
Con las debidas reservas, a tenor de las observaciones realizadas por Eurostat, el estudio pone de manifiesto el mayor peso relativo del sector en Suecia y Dinamarca, cuando se toma como referencia el número de empresas, mientras que tomando el número de empleos, Suiza, Dinamarca y Francia son los países donde el sector presenta mayores niveles de participación relativa (gráfico 4 y cuadros 9 y 10).

Por lo que hace referencia a la estructura interna, en la mayoría de los casos se aprecia un predominio conjunto de las entidades no lucrativas frente a las Cooperativas y las Mutualidades, con la excepción de España, donde se observa una mayor participación de las Cooperativas, fruto del arraigo que

⁴³ Se comprueba que participan los países más claramente alineados con el concepto de Economía Social, a la vez que se echa de menos la participación de naciones tan importantes en el panorama socioeconómico de la Unión Europea como son Alemania y Holanda.

⁴⁴ Los datos referidos a España se tomaron del Directorio Central de Empresas (DIRCE), que es el resultado de la información integrada de fuentes fiscales (Impuesto de Actividades Económicas, retenciones del trabajo personal e Impuesto sobre el Valor Añadido) y fuentes sociales (contribuciones a la Seguridad Social).

GRÁFICO 4. Participación de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones en la economía, 1998
(porcentajes)



Fuente: EUROSTAT (2001), *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*, Luxemburgo.

CUADRO 9. Número de empresas en el sector de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 1998

Países	Cooperativas		Mutualidades		Asociaciones		Fundaciones		Total	
	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%
Dinamarca	8.833	12,9	n.d.	n.d.	43.088	68,8	16.670	24,3	68.591	100,0
España	21.595	64,3	216	0,6	10.178	30,3	1.582	4,7	33.571	100,0
Francia	22.147	7,0	2.063	0,6	290.391	92,2	322	0,1	314.923	100,0
Italia (a)	4.651	2,2	n.d.	n.d.	202.059	96,4	3.008	1,4	209.718	100,0
Portugal	2.355	11,6	n.d.	n.d.	17.658	87,0	291	1,4	20.304	100,0
Finlandia	1.193	14,3	179	2,2	6.201	74,6	744	8,9	8.317	100,0
Suecia	32.102	17,4	475	0,3	124.571	67,4	27.690	15,0	184.838	100,0
Suiza	2.751	24,7	n.d.	n.d.	6.683	60,1	1.685	15,2	11.119	100,0

Nota: (a) El dato de Cooperativas en Italia tan solo tiene en cuenta las Cooperativas sociales.

Fuente: EUROSTAT (2001), *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*, Luxemburgo.

estas entidades tienen en este país y de que el estudio infravalora el peso de las Asociaciones⁴⁵. Por otra parte, para el caso de Italia, el dato de Cooperativas está muy por debajo de la realidad, ya que el informe sólo contabiliza las Cooperativas sociales.

⁴⁵ Según el estudio dirigido por J. I. RUIZ OLABUÉNAGA (dir.) (2000), *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV, Bilbao, en España existían en 1995 cerca de 175.000 asociaciones, cifra muy superior a las algo más de 10.000 que se contabilizan en el estudio de Eurostat (pág. 130). En cuanto al empleo en las organizaciones no lucrativas, las estimaciones hechas en esta investigación daban como resultado la existencia de 548.366 empleos remunerados equivalentes a 475.179 puestos de trabajo a tiempo completo (pág. 150).

CUADRO 10. Empleo en el sector de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 1998

Países	Cooperativas		Mutualidades		Asociaciones		Fundaciones		Total	
	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%
Dinamarca	63.893	30,4	n.d.	n.d.	62.538	29,7	83.993	39,9	210.424	100,0
España	210.263	60,1	21.550	6,2	73.495	21,0	44.794	12,8	350.102	100,0
Francia	163.203	10,4	131.547	8,3	1.241.082	78,8	39.949	2,5	1.575.781	100,0
Italia (a)	121.894	31,1	n.d.	n.d.	218.976	55,9	50.674	12,9	391.544	100,0
Portugal	33.123	22,8	n.d.	n.d.	104.178	71,6	8.204	5,6	145.505	100,0
Finlandia	21.602	22,8	6.120	6,5	47.991	50,7	18.990	20,1	94.703	100,0
Suecia	61.590	63,3	10.267	6,0	75.690	44,6	22.017	13,0	169.564	100,0
Suiza	124.139	33,9	n.d.	n.d.	142.704	39,0	98.775	27,0	365.618	100,0

Nota: (a) El dato de Cooperativas en Italia tan solo tiene en cuenta las Cooperativas sociales.

Fuente: EUROSTAT (2001), *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*, Luxemburgo.

En todos los países las Cooperativas representan menos del 1 por 100 de las empresas totales de la economía, exceptuando los casos de Dinamarca, donde alcanzan el 1,7 por 100, y Suecia, donde ascienden al 2,7 por 100. Medido por número de empleos, el peso de las Cooperativas en la economía es, por término medio, más elevado, no superando en ningún caso el 4 por 100 de los empleos totales.

Por lo que respecta a las Mutualidades, cabe decir que por diferentes causas sólo se presentan datos de cuatro países –España, Francia, Finlandia y Suecia–. Así, mientras en Dinamarca y Suiza esta forma legal es inexistente, en Italia, Holanda y Portugal esta información no pudo obtenerse. El peso de las Mutualidades en el conjunto de la economía es más discreto, hasta el punto de que, medido en términos de número de empresas y número de empleos, su participación no llega en ningún caso al 1 por 100. Francia era en 1998 el país que contaba con más Mutualidades (2.063) y más trabajadores (131.547), y donde estas entidades tenían un mayor peso en la economía nacional (0,8 por 100).

En algunos países las Asociaciones desempeñan un importante papel medido en número de empresas y en número de empleos. En Suecia representan el 10,4 por 100 del total de empresas; en Francia, el 8,3 por 100, y en Dinamarca el 8,3 por 100. Las Asociaciones se establecen principalmente en los siguientes sectores: Educación, Sanidad y asistencia social, y Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales.

Por su parte, las Fundaciones tienen mayor peso comparado en los países escandinavos –Finlandia, Suecia y Dinamarca– y en Suiza, desempeñando un papel muy modesto en las economías de España, Francia y Portugal. Las Fundaciones experimentaron un crecimiento notable entre 1995 y 1998, tanto por número de entidades como por número de empleos, apreciándose una cierta especialización en las ramas de Educación, Sanidad y asistencia social, y Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales

5. Propuestas de clasificación nacional a partir del concepto de Tercer Sector

Con el fin de tener una visión sintética y ordenada de la realidad que se analiza en este capítulo, tras revisar los trabajos y estadísticas que ofrecen una visión global del Tercer Sector a escala internacional, cabe preguntarse si existen diversos patrones de comportamiento, más o menos diferenciados, entre los casos objeto de estudio. A tenor de la revisión efectuada en apartados anteriores, se debe ser prudente con las apreciaciones que pudieran hacerse, pues el distinto modo en que se reconoce la Economía Social en cada caso, fruto, en gran medida, de las peculiaridades históricas y culturales, junto a la falta de series homogéneas sobre su estructura y rasgos generales, limitan de manera muy importante las posibilidades de tipificación. De otra parte, la clasificación dependerá de los esquemas conceptuales adoptados —entidades no lucrativas *versus* empresas de participación— y de los criterios que se aplican para hacerla operativa: origen histórico, peso de las distintas organizaciones, sectores de actuación y fuentes de financiación; de manera que las clasificaciones que pudieran establecerse nunca serán indiscutibles.

A continuación se muestran dos propuestas que toman como referencia distintos conceptos de Tercer Sector, así como distintos criterios para llevar a cabo la clasificación. La de Archambault, que se sustenta en la idea de no lucratividad, y la de Vivet y Thiry, que parte del enfoque de Economía Social⁴⁶

5.1. Propuesta de Archambault a partir del criterio de no lucratividad

La investigación de la Universidad Johns Hopkins permite afrontar con un cierto rigor el reto de establecer una clasificación de países tomando el criterio de no lucratividad como eje vertebrador. A partir de esta concepción y atendiendo, además, a los propios rasgos de las organizaciones no lucrativas, a su modo de financiación y al escenario sociopolítico en que se desenvuelven, Archambault propone una taxonomía en la que distingue entre los modelos renano, anglosajón, escandinavo y mediterráneo (cuadro 11)⁴⁷.

El modelo renano incluye Alemania, Austria, Suiza, Bélgica y Holanda, países en los que el Sector No Lucrativo se caracteriza por tener un núcleo de organizaciones de grandes dimensiones, muy arraigadas, institucionalizadas y vinculadas a alguna corriente ideológica —principalmente religiosa, aunque también política o sindical—. Además, el sector se suele integrar en la estructura del Estado de Bienestar, contando con una alta profesionalización y una presencia del voluntariado moderada.

⁴⁶ En las páginas siguientes quedan recogidas transcripciones parciales de los trabajos de E. ARCHAMBAULT (1996), "Le secteur sans but lucrative...", ob. cit., págs. 36-47, y D. VIVET y B. THIRY (2000), "Campo de estudio...", ob. cit., págs. 37-46.

⁴⁷ E. ARCHAMBAULT (1996), "Le secteur sans but lucrative...", ob. cit., págs. 44-47.

CUADRO 11. Modelos de Sector No Lucrativo y clasificación nacional propuesta por Archambault

<i>Modelos de Sector No Lucrativo</i>	<i>Países</i>
Renano	Alemania, Austria, Suiza, Bélgica, Holanda
Anglosajón	Variante americana: Estados Unidos, Canadá Variante europea: Reino Unido, Irlanda, (Australia, Nueva Zelanda)
Escandinavo	Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca
Mediterráneo	Italia, España, Portugal

Fuente: Elaborado a partir de E. ARCHAMBAULT (1996), "Le secteur sans but lucratif...", *ob. cit.*

Las grandes organizaciones no lucrativas tienen un carácter casi público, en la medida en que no se regulan por el derecho privado y se financian, sobre todo, por el Estado y por la Seguridad Social, de acuerdo con el principio de subsidiariedad. La contribución financiera de los beneficiarios es escasa, como también las donaciones privadas, correspondiendo a las Fundaciones un papel muy importante, tanto por su presencia sectorial como por desempeñar una función mediadora entre la Administración y los ciudadanos.

El Sector No Lucrativo se desenvuelve en un escenario político que se caracteriza, entre otros rasgos, porque el sistema tiende al bipartidismo, con una fuerte tradición descentralizadora, y por la existencia de un Estado de Bienestar *Bismarkiano*⁴⁸. La concurrencia de las iglesias católica y protestante supone un estímulo al desarrollo del Sector No Lucrativo, llegando a alcanzar un *status* casi público, como resultado de convenios que se establecen con la Administración. Así, por ejemplo, en Alemania el Estado recauda impuestos para las iglesias, que sirven para financiar las actividades culturales y sociales de las profesiones católica, protestante y judía.

Por su parte, el modelo anglosajón presenta una variante americana formada por los casos de Estados Unidos y Canadá, y una variante europea, en la que se incluyen los casos de Reino Unido e Irlanda. La realidad del sector en Australia y Nueva Zelanda se encontraría próxima a esta segunda variante.

Un marcado rasgo de este modelo es la existencia de una gran variedad de organizaciones voluntarias, de modo que se pone énfasis en la importancia del voluntariado, cuya presencia tiene su origen en la caridad privada. La acción filantrópica actúa como una reacción frente al Estado federal en la vertiente americana, o en estrecha relación con los colectivos locales en la versión europea.

⁴⁸ Este sistema es así denominado en reconocimiento al canciller alemán que proyectó las primeras leyes de la seguridad social a finales del siglo XIX. Entre 1883 y 1889 se establecieron por vez primera los seguros de enfermedad, accidentes, invalidez y vejez. En su origen este modelo estaba concebido para conceder ayuda social a los ciudadanos menos favorecidos de la sociedad que previamente habían trabajado y obtenido un rendimiento. Tras la Primera Guerra Mundial se terminó por universalizar el sistema de protección social, de modo que se extendió a todos los estratos de la población.

Las organizaciones se federan en función de su identidad ideológica y de acuerdo con su campo de actuación. En Estados Unidos y Reino Unido existen dos importantes entidades de representación: el *Independent Sector* y el Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias, respectivamente, quienes elaboran estadísticas del Sector No Lucrativo y normas deontológicas propias.

Las organizaciones no lucrativas se caracterizan en este caso por ser privadas e independientes, contando con fuentes de financiación más variadas que las grandes organizaciones del modelo renano: de una parte, se benefician de financiación pública, conseguida en competencia con otras organizaciones no lucrativas e incluso con empresas privadas; además, las donaciones son relativamente elevadas y las formas de recaudación privada muy diversas, pudiendo citarse, entre otras, ingresos de loterías, ventas en tiendas de caridad, recursos procedentes de *inversión ética*, contribuciones salariales o cheques donación.

El escenario sociopolítico se caracteriza por la importancia del poder local, ya sea en el sistema político y administrativo centralizado de la versión británica, ya sea en el modelo descentralizado de la versión americana. El modelo de Estado de Bienestar es débil en Estados Unidos y se encuentra en proceso de cierto declive en el Reino Unido, ofreciendo mayores oportunidades para el Sector No Lucrativo. Un rasgo destacable es que existe una amplia cultura asociativa, fuertemente arraigada en el tiempo, que se transmite desde la propia escuela y estimula la acción voluntaria. Además, cabe añadir que una parte importante del Sector No Lucrativo está asociado a la diversidad de cultos religiosos existente y a comunidades étnicas relativamente asentadas.

El modelo escandinavo agrupa los casos de Noruega, Suecia, Finlandia y Dinamarca, y con ciertas variantes también se percibe en algunos países del Este. El desarrollo del Sector No Lucrativo es, en estos casos, relativamente reciente, y responde a organizaciones de pequeña dimensión, federadas según su campo de actuación –no por motivos ideológicos o religiosos–. El Estado de Bienestar ofrece sus propios servicios educativos, sanitarios y sociales, lo que no impide la acción de las organizaciones no lucrativas en estos mismos campos. No obstante, la mayor parte de las Asociaciones ofrecen servicios a sus propios miembros y no a la colectividad: las Asociaciones culturales, las Asociaciones deportivas y recreativas, las organizaciones corporativas y profesionales, las sociedades encargadas del cuidado de los niños y las Asociaciones de usuarios y consumidores, todas ellas con una fuerte presencia en estos países, constituyen un claro ejemplo. El origen de los recursos es diverso: la financiación pública es bastante escasa, las donaciones privadas son importantes, y la participación de los usuarios por pago de servicios prestados elevada.

El escenario sociopolítico se caracteriza por la fuerte presencia del Estado providencia, aunque ahora atravesase un período de cierto declive, lo que ha per-

mitido que a lo largo del decenio de 1990 aumenten las posibilidades para el desarrollo del Tercer Sector. El Estado de Bienestar se basa en el sistema de seguridad social de Beveridge⁴⁹, es decir, tiene como principios la uniformidad y la universalidad, de modo que las desigualdades sociales son menores que en el resto de Europa, circunstancia que, en buena lógica, limita la acción de las entidades no lucrativas en ciertos campos. La influencia de la religión es bastante reducida y el sistema político es unitario y centralizado.

Finalmente, el modelo mediterráneo tiene como principales integrantes a Italia, España y Portugal, los cuales se caracterizan por tener un Sector No Lucrativo menos desarrollado que los anteriores, marcado por el condicionante histórico que ha supuesto la tensión entre una influyente iglesia católica y el Estado⁵⁰. Como resultado de esta tensión, las organizaciones caritativas ligadas a la iglesia han ido experimentando con el paso del tiempo una progresiva secularización. No obstante, la iglesia católica tiene todavía una fuerte presencia en el entramado de los servicios sociales y en el sector de la educación. Otra parcela importante del Tercer Sector en este modelo es la que ocupan las organizaciones profesionales, sindicales y corporativas, asociadas al movimiento obrero. De otra parte, una característica común a estos países es que, durante el período de dictadura por el que atravesaron en distintos períodos del siglo XX, el fuerte control ejercido por los respectivos gobiernos supuso un importante obstáculo al desarrollo del sector. La acción voluntaria está poco arraigada en este grupo de países, donde la tradición y la cultura crean un entorno más proclive al desarrollo de la ayuda mutua de carácter informal ejercida en el seno de la familia, dentro de la parroquia o en los barrios, que resulta muy difícil de cuantificar.

Los recursos del sector descansan en la financiación pública y en los ingresos privados de muy diversa procedencia, siendo escasas las donaciones privadas, así como la presencia de las Fundaciones. El escenario sociopolítico, finalmente, está marcado por una fuerte conexión entre la iglesia y el Estado.

5.2. Propuesta de clasificación de Vivet y Thiry, a partir del grado de reconocimiento de la Economía Social

A partir del estudio realizado por CIRIEC-Internacional, Vivet y Thiry proponen una clasificación nacional que tiene como determinante principal el grado

⁴⁹ Este sistema lleva el nombre del alto funcionario británico encargado de dirigir las bases y los principios del modelo. Es considerado el padre del Estado de Bienestar moderno. Este modelo de seguridad social tuvo su reconocimiento general en la Norma Mínima -convenio 102- de la Organización Internacional de Trabajo en 1952.

⁵⁰ Aunque *a priori* podría esperarse la inclusión de Francia en el modelo mediterráneo, la autora no toma partido por su incorporación ni en éste ni en ningún otro, al considerar que el Sector No Lucrativo francés, debido a la posición geográfica, está influenciado a la vez por los cuatro modelos descritos: E. ARCHAMBAULT (1996), "Le secteur sans but lucrative...", ob. cit., págs. 46-47.

de reconocimiento de la Economía Social en cada país ⁵¹, en la que, además, se consideran simultáneamente tres criterios de valoración: 1) la relación interna entre los componentes del Tercer Sector; 2) el reconocimiento del Tercer Sector por los poderes públicos en el plano institucional y legislativo; y 3) la identificación mediática y científica del Tercer Sector. Básicamente, el primer criterio supone una aproximación al conocimiento del grado de cohesión existente entre las organizaciones de una misma forma jurídica y entre las de distintas formas jurídicas, así como el sentimiento de pertenencia al Tercer Sector de las propias organizaciones que lo conforman; el segundo criterio considera los progresos realizados en términos políticos para favorecer al sector, poniendo especial énfasis en el análisis de las medidas contempladas en los respectivos *Planes Nacionales de Acción por el Empleo*; y el tercer criterio valora el distinto nivel de reconocimiento del Tercer Sector en los ámbitos científico, estadístico y mediático.

A partir de la medición de los distintos criterios mencionados, los autores elaboran una clasificación que permite establecer hasta tres niveles de reconocimiento del sector (cuadro 12):

- 1) *Países donde la Economía Social está establecida*, como son los casos de Francia, España y Bélgica, donde la asociación entre Tercer Sector

CUADRO 12. Grado de reconocimiento del tercer sistema en los países de la Unión Europea

	Países	Relación interna	Reconocimiento por los poderes públicos	Reconocimiento mediático y científico
Economía Social establecida	Francia	+++	+++	+++
	España	++	+++	+++
	Bélgica	++	++	+++
	Italia	++	++	++
	Suecia	++	++	++
Economía Social emergente	Finlandia	++	++	+
	Portugal	+	++	+
	Irlanda	+	++	+
	Reino Unido	++	+	+
	Grecia	+	+	+
	Dinamarca	+	+	+
	Austria	+	+	+
Sector No Lucrativo establecido	Alemania	0	+	+
	Holanda	0	+	+
	Luxemburgo	0	+	0

Nota: Los símbolos 0, +, ++, +++ son valores que relativizan, de menor a mayor, el grado de reconocimiento del sector en cada uno de los tres niveles. El 0 implica ausencia, y +++ supone un máximo relativo en comparación con el resto de países.

Fuente: CIRIEC-Internacional.

⁵¹ D. VIVER y B. THIRY (2000), "Campo de estudio...", ob. cit., págs. 37-46.

y Economía Social como concepto que contempla las Asociaciones, las Cooperativas y las Mutualidades esta muy asentada. Bien es cierto, no obstante, que, tal y como se tendrá oportunidad de ver en la segunda parte del capítulo, en Bélgica existe una controversia conceptual entre la comunidad francófona y la flamenca.

- 2) *Países donde la Economía Social está emergiendo*, grupo en el que se incluyen Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. En estos casos la idea que se tiene del sector es difusa, y existen distintas denominaciones para referirse a él. Normalmente no existe una idea de conjunto que agrupe bajo un mismo techo a Cooperativas y Mutualidades con Asociaciones, siendo buena prueba de ello los países del Sur, donde tiende a disociarse entre la parte de mercado y la de no mercado de la Economía Social.
- 3) *Países donde la Economía Social está fragmentada*, como es el caso de Alemania, Austria, Luxemburgo y Holanda. En éstos se relaciona el concepto de Tercer Sector con el conjunto de entidades no lucrativas, sin tomar en consideración a Cooperativas y Mutualidades. En esta parte de Europa, las Cooperativas no tienen una consideración distinta de la empresa mercantil convencional, debido tanto a su estatuto jurídico como al lugar que ocupan en la economía.

De esta clasificación merece destacarse que, a diferencia de lo que en principio podría pensarse, no existe una relación aparente entre el grado de reconocimiento del sector y su peso dentro de las distintas economías nacionales. Así, según la información de CIRIEC-Internacional, en Francia y Bélgica, donde se asume que la Economía Social alcanza una amplia difusión, el sector presenta una participación relativa algo inferior a la media de los países de la Unión Europea, mientras que Holanda, donde el concepto de Economía Social no está difundido, presenta el mayor grado de participación relativa. Igualmente, cuando se compara la estructura del sector en distintos países, tampoco se aprecia una clara relación entre el grado de reconocimiento del término Economía Social y la participación relativa del sector cooperativo: tomando como referencia los casos de Francia y Bélgica, donde el grado de reconocimiento de la Economía Social alcanza un máximo relativo, se observa que el grado de participación comparada de las Cooperativas, en términos de empleo, se sitúa por debajo de la media de la Unión Europea, mientras que en Finlandia o Suecia, donde el término Economía Social se entiende como fenómeno emergente, se observan los niveles de participación relativa más elevados.

5.3. *Reseña crítica y propuesta propia*

Como se indicaba al principio de este apartado, las iniciativas que tienden a establecer distintas tipologías de Tercer Sector deben valorarse positivamente, ya que permiten tener una visión ordenada y sistemática sobre la realidad

del sector en el contexto internacional. No obstante, cabe hacer algunas consideraciones que ponen de manifiesto la conveniencia de realizar una propuesta alternativa, que tome como referencia el enfoque de la Economía Social, a partir de una base de datos completa, hasta el momento inédita.

En relación con la clasificación de Archambault, es destacable el hecho de tomar como punto de partida la información facilitada por el Proyecto de Estudio Comparativo de la Universidad Johns Hopkins, lo que supone contar con información homogénea entre países. No obstante, es manifiesto que el estudio puede enriquecerse de un modo considerable: aunque en términos relativos se trate de la más completa base de datos internacional disponible hasta el momento, sería conveniente introducir más dimensiones en el análisis del sector. De otra parte, es obligado recordar que desde la óptica de esta obra el concepto de partida y posterior recogida de datos resultan insatisfactorios. Así, bajo el enfoque de la Economía Social que aquí se defiende, resulta inconsistente a todos los efectos la inclusión de Bélgica en el modelo renano, junto a los casos de Alemania, Holanda, Austria y Suiza, debiendo quedar, en cambio, unida al caso francés, sobre el que la citada autora cuestiona la incorporación a cualquiera de las tipologías sugeridas.

Por su parte, la propuesta realizada por Vivet y Thiry presenta como principal debilidad que se efectúa tan sólo a partir de una dimensión, el grado de reconocimiento del sector según la acepción de la Economía Social. Aunque esta dimensión se disocie en distintos niveles —el reconocimiento interno por las organizaciones del propio sector, el reconocimiento de los poderes públicos a niveles institucional y legislativo, y el reconocimiento mediático y científico—, no deja de ser insuficiente para hacer una propuesta sólida de clasificación.

Llegados a este punto, surge la tentación de ofrecer una propuesta propia, si bien, siendo honestos con la investigación y con el método de trabajo utilizado, se debe dejar constancia una vez más de que no existe un estudio amplio de la Economía Social a escala internacional o estadísticas nacionales comparables que permitan abordar de un modo consistente la tarea de analizar el sector a escala internacional y, por tanto, establecer tipologías del mismo. Abundando en este planteamiento, cabría preguntarse qué grado de fiabilidad merecen las bases de datos obtenidas en los estudios y estadísticas de alcance internacional citadas anteriormente.

De todas formas, no se quiere dar la impresión desde estas líneas de que las propuestas de clasificación realizadas hasta el momento carecen de validez alguna. Todo lo contrario, se ha de reconocer que los estudios realizados han abierto una interesante vía de análisis sobre la que ahondar con el tiempo. En este sentido, y entendida como una modesta aportación que puede ser tenida en cuenta en futuras investigaciones, se sugiere a continuación una *propuesta propia* de clasificación, que se sitúa a medio camino entre la de Archambault y la de Vivet y Thiry; si bien, desde un punto de vista metodológico, respeta en lo esencial la pri-

mera, al considerar que se formula con criterios más consistentes, ya que se construye a partir de un mayor número de variables. Al mismo tiempo, esta *propuesta propia* introduce el importante matiz de sopesar la visión que se tiene del sector en cada país, es decir, el grado de reconocimiento de la Economía Social, tal y como se expone en la segunda de las propuestas precedentes.

A partir de estas pautas se mantiene la existencia de los siguientes modelos:

- 1) *Modelo germano*, en el que se incluyen Alemania, Austria, Holanda y Suiza, donde cabe destacar como principal característica la existencia de grandes organizaciones estrechamente vinculadas al Estado que realizan una labor destacada en la prestación de servicios propios del Estado de Bienestar.
- 2) *Modelo anglosajón*, cuyos países más representativos son Estados Unidos y Reino Unido, en el que de modo tradicional, aunque con distinta amplitud, el sector se identifica únicamente con instituciones no lucrativas, entre las que ocupan una posición prominente las que buscan el beneficio público.
- 3) *Modelo escandinavo*, formado por Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia, en el que tienen gran importancia los distintos movimientos populares, y donde se observa una menor participación de las organizaciones no lucrativas en la prestación de servicios propios del Estado de Bienestar. Cabe añadir que en estos países el sector cooperativo tiene un peso muy importante y, dentro de éste, las denominadas nuevas cooperativas están experimentando una progresión muy notable. Además, el modelo escandinavo presenta como singularidad el hecho de que las Fundaciones tienen una mayor presencia relativa dentro del sector.
- 4) *Modelo latino*, que tendría como principales representantes a Bélgica, Francia, España, Italia y Portugal, en el que las Cooperativas y otras entidades de tipo mutualista desempeñan un papel comparativamente mayor, y donde existe una clara apuesta socio-política por las tesis que toman partido por el concepto clásico de Economía Social.

II. UNA APROXIMACIÓN A LA REALIDAD DEL TERCER SECTOR EN LOS PRINCIPALES PAÍSES OCCIDENTALES

Esta parte del capítulo ofrece un panorama sobre el modo en que se percibe y materializa el Tercer Sector en algunos de los principales países desarrollados. La selección de casos efectuada ha seguido la siguiente secuencia: en primer lugar, se estimó necesario analizar al menos un país representativo de cada uno de los cuatro grupos establecidos al final de la primera parte; en segundo lugar, se tuvo en cuenta que los países fuesen suficientemente representativos en orden a su posición económica y política en el contexto internacional; finalmente, la selección se condicionó a la existencia de una base bibliográfica suficiente, que hiciese posible un planteamiento sólido de la investigación.

Siguiendo estas pautas, del modelo latino se presentan los casos de Bélgica, Francia e Italia; del modelo germano, Alemania y Holanda; del modelo anglosajón, Estados Unidos y Reino Unido; y del modelo escandinavo, Suecia. La muestra coincide, por otra parte, con el grupo de países occidentales que más frecuentemente aparece en los estudios de ámbito internacional, pudiendo considerarse suficientemente representativa a los efectos del capítulo.

La elaboración de esta parte ha exigido un intenso trabajo de búsqueda y recopilación bibliográfica, a partir del cual se deduce una noción del sector y se especifica qué tipo de organizaciones lo conforman —aunque en la mayoría de los casos el concepto no es más que un bosquejo cuyas fronteras no aparecen bien delimitadas—. Igualmente, en la medida de lo posible, se reseñan algunos rasgos distintivos del sector, con base histórica, cultural y jurídico-institucional. Finalmente, mediante información procedente de investigaciones previas y fuentes estadísticas oficiales, se ofrecen algunas tablas que muestran la composición e importancia del Tercer Sector en cada uno de los países analizados. En un anexo, al final del capítulo, se recogen estudios y fuentes estadísticas, a los que puede acudir el lector interesado en profundizar en el conocimiento de la realidad del sector en cada caso.

Tras la revisión efectuada, puede concluirse fácilmente sobre la escasa homogeneidad con que se percibe el Tercer Sector en los distintos países⁵² —lo expuesto en este capítulo es tan solo una pequeña muestra de la realidad—, y sobre la escasa información estadística con que se cuenta.

⁵² En este sentido, tal y como apunta S. MERTENS (1999), "Nonprofit Organisations and Social Economy: two ways of understanding the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, núm. 3, págs. 515-517, razones de índole histórica, cultural y sociopolítica son decisivas para entender qué organizaciones forman el núcleo o la esencia del sector en cada país. De un modo similar queda expresado en el informe de ECOTEC (2001), *Evaluation of the Third System and Employment Pilot Action*, Final Report. August 2001, ECOTEC Research and Consulting Limited, Birmingham, realizado para la Comisión Europea, donde se manifiesta que las diferentes organizaciones que componen el Tercer Sector se han desarrollado de un modo diferente en los distintos países, lo que refleja la variedad de las relaciones existentes en el tiempo entre la iglesia, el estado y la sociedad civil (pág. 3).

6. Bélgica: la convivencia de distintos enfoques de la Economía Social

6.1. Percepción conceptual

Con diferencias territoriales notables, en general, en Bélgica se reconoce el Tercer Sector bajo el término Economía Social. La pluralidad conceptual deriva, en buena medida, de la existencia de regiones que presentan connotaciones históricas, sociológicas y políticas muy distintas, circunstancia que ha dado lugar a un desigual desarrollo del sector en cada parte del país. Bélgica presenta una marcada división entre las comunidades francófona y flamenca, realidad que tuvo un reconocimiento institucional a partir de la reforma del Estado de 1980 con la instauración de la Región Valona y la de Flandes. Por su parte, en torno a Bruselas, la capital, se reconoce una tercera región, donde conviven ambas comunidades, si bien la francófona es mayoritaria.

La concepción con más raigambre, además de extendida, y con alcance en las instituciones de la Unión Europea, es la aportada por el Consejo Valón de la Economía Social en 1990, donde se pone de manifiesto que la Economía Social está compuesta por actividades económicas atribuidas a sociedades caracterizadas por lo siguiente: a) perseguir la finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, no siendo el principal objetivo el ánimo de lucro; b) gozar de autonomía en la gestión; c) defender los procedimientos de decisión democrática; y d) primar a las personas y el trabajo sobre el capital, en caso de que se repartan beneficios. Se reconoce además, de modo explícito, que las Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones son el tipo de entidades susceptibles de formar parte del Tercer Sector.

Distanciándose de la concepción Valona, en la región de Flandes, la *Concertación Flamenca de la Economía Social (VOSEC)*, organización creada a finales de 1997, apuesta por una definición más estricta, al incorporar de modo añadido criterios de carácter social y económico para la inclusión de las entidades en la Economía Social. Para esta organización, la Economía Social está formada por una diversidad de empresas e iniciativas que tienen entre sus objetivos prioritarios la consecución de ciertas plusvalías sociales. En la definición del sector se hacen explícitos los siguientes objetivos para las organizaciones que lo conforman: la primacía del trabajo sobre el capital, el respeto a los procesos de decisión democrática, la implicación social, la transparencia, la calidad y la permanencia en el tiempo. Dentro de estas entidades se presta una atención particular a la calidad de las relaciones internas y externas y, además, se alude a que los recursos han de utilizarse de forma eficiente para asegurar la rentabilidad y la continuidad de las entidades⁵³. Por lo que respecta al objetivo

⁵³ Esta definición de Economía Social vinculada a la región flamenca puede consultarse en VOSEC (1997), *Samenwerkingsprotocol*, pág. 2.

de la plusvalía social, se reconoce que éste puede conseguirse mediante la creación y el mantenimiento del empleo para aquellos grupos sociales considerados de riesgo, la lucha contra las injusticias en el ámbito de las contrataciones, la atención a la emancipación de los trabajadores, el respeto al medio ambiente y la contribución al desarrollo sostenible⁵⁴.

Por otra parte, según el *Centro de Empresas de la Economía Social (ECO-SOC)*, que asume la definición de la Federación General de Trabajadores de Bélgica, bajo el término Economía Social se enmarca la actividad desplegada en la vida económica, en condiciones de competencia, donde la motivación descansa sobre las voluntades de dominio colectivo de un proyecto y donde la ganancia, así como su apropiación individual, no constituyen la ambición primordial⁵⁵.

Otra visión frecuentemente aludida en el caso belga es la que distingue entre Economía Social de mercado, Economía Social de no mercado y Economía Social mixta o de carácter semipúblico⁵⁶. La parte de mercado de la Economía Social se concibe como una alternativa al sector privado que se guía tan sólo por la obtención de beneficios económicos, al defender otro tipo de principios como referentes de la gestión empresarial. Por su parte, las organizaciones de no mercado son aquellas que por su naturaleza no lucrativa deben su funcionamiento a la captación de recursos externos de naturaleza no mercantil y satisfacen necesidades no cubiertas por los otros sectores.

Por último, Vivet mantiene que en la región Valona predomina la vertiente de mercado de la Economía Social, en la región Flamenca la idea de la inserción, y en la región capitalina, Bruselas, la concepción de la Economía Social de no mercado⁵⁷.

6.2. Aproximación a la realidad del sector

Desde un punto de vista jurídico, dentro de la Economía Social belga cabe distinguir entre sociedades comerciales y Asociaciones sin Ánimo de Lucro (ASBL). A su vez, dentro de la primera categoría se puede diferenciar entre las sociedades comerciales clásicas, que son fundamentalmente Cooperativas, y

⁵⁴ Esta enumeración aparece en el apartado *une conception élargie* de la versión electrónica del artículo de S. MERTENS y M. SIMON (1997), "Vers une nouvelle définition de l'économie sociale en Flandre", *D'ailleurs du Traverses*, núm. 128, que puede consultarse en <http://www.econosoc.org/Traverses/numeros/traverses128/ailleurs128.htm>

⁵⁵ Para profundizar en esta cuestión puede verse la información que pone a disposición del público el *Centro de Empresas de la Economía Social* en la página abierta en la red <http://www.ecosoc.be>

⁵⁶ Esta perspectiva queda recogida con mayor amplitud en J. DEFOURNY (dir.) (2000), *Sociale Economie. Concept, inschakeling, buurtdiensten, meerwaardeneconomie*, Université de Liège, Katholieke Universiteit Leuven—Université Catholique de Louvain, págs. 13-21.

⁵⁷ Así se expresa D. VIVET (2000), "Informes Nacionales: Bélgica", en CIRIEC, *Economía Social... ob. cit.*, en el informe nacional realizado para la Acción Piloto *Tercer Sistema y empleo* de la Comisión Europea (pág. 257).

las Sociedades con Finalidad Social (SFS), que pueden adoptar distintas formas societarias. Las Sociedades con Finalidad Social son de reciente creación y surgen como consecuencia de la evolución de algunas sociedades sin ánimo de lucro que orientan sus actividades a la actividad comercial. Se trata de entidades que participan en el mercado y generan un excedente, por lo que propiamente dicho no pueden ser Asociaciones sin Ánimo de Lucro, pero cuyo fin primordial no es el enriquecimiento de los socios, por lo que tampoco se trata en un sentido estricto de empresas mercantiles convencionales.

En cuanto a las Cooperativas, cabe destacar que la legislación belga es muy flexible, concibiéndose como sociedades que, entre otros aspectos, se caracterizan porque el número de asociados y la aportación al capital es variable. Muchas empresas tienden a elegir esta forma jurídica por las ventajas relacionadas con la constitución, organización y modo de operar de la sociedad, aunque en su gestión diaria no tengan en cuenta los principios cooperativos. Debido a la mercantilización de un buen número de Cooperativas, en 1955 se creó el Consejo Nacional de la Cooperación, que tiene como misión otorgar reconocimiento oficial a las entidades que respetan los principios propios del cooperativismo. No obstante, debido a las escasas ventajas asociadas, son pocas las Cooperativas que intentan ser reconocidas por este Consejo. Por tanto, no sería correcto mantener el criterio del reconocimiento oficial para hacer una selección de aquellas entidades que deben formar parte del Tercer Sector y aquellas otras que no. Como muestra de ello, cabe decir que, en 2001, de las cerca de 29.000 Cooperativas del país, tan solo 572 habían sido reconocidas por el Consejo Nacional de la Cooperación⁵⁸.

Una peculiaridad del Tercer Sector belga es la formación de entramados de organizaciones alrededor de dos grupos ideológicos principales, el socialista y el cristiano, en lo que ha sido denominado como proceso de *pilarización* del sector, de modo que cada pilar tiene una división en varias ramas: cooperativa, sindical, política y asociativa.

Dentro del movimiento cooperativo, los sectores de crédito y seguros, y el farmacéutico, generan la mayor parte de la actividad en torno a las dos grandes corrientes ideológicas, cuya pertenencia a la Economía Social, principalmente en el primero de los casos, ha llegado a ser puesta en entredicho, debido al abandono progresivo del cumplimiento de los principios esenciales de la identidad cooperativa⁵⁹. Por otra parte, al margen de las agrupaciones existentes en torno a la ideología socialista y cristiana, es destacable la presencia, dentro del

⁵⁸ Este dato es facilitado en la obra de J. DEFOURNY, M. SIMON y S. ADAM (2002), *Les cooperatives en Belgique: un mouvement d'avenir?*, Editions Luc Pire, Bruselas, en la que se hace un repaso al movimiento cooperativo belga y se analizan las perspectivas de futuro. En S. ADAM (1998a), *La Economía Social en Bélgica*, Documentos, núm. 18, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de CC. EE., Instituto de Investigaciones Administrativas, se recoge que en 1998 eran algo menos de 700 las cooperativas reconocidas por el Consejo Nacional de la Cooperación (pág. 8).

⁵⁹ Estos principios se exponen en un capítulo posterior de esta misma obra dedicado al movimiento cooperativo en España.

sector, del *Boerenbond*, que desarrolla su actividad, sobre todo, en la rama agraria, aunque presenta ramificaciones en el sector de crédito y seguros.

El empleo en las Cooperativas se concentra en los servicios a empresas, el comercio minorista, las actividades inmobiliarias y el comercio al por mayor (cuadro 13), destacando, sobre todo, las actividades contables y la distribución de productos farmacéuticos.

CUADRO 13. Empleo y volumen de negocio de las Cooperativas belgas por sector de actividad, 1998

Actividades	Empleo		Volumen de negocio	
	Personas ocupadas	%	En millones de francos belgas	%
Servicios a las empresas	13.234	24,3	90.456	15,3
Comercio minorista	9.027	16,6	47.564	8,0
Actividades inmobiliarias	5.409	9,9	31.692	5,3
Comercio mayorista	5.090	9,4	116.424	19,7
Construcción	3.069	5,6	8.317	1,4
Servicios auxiliares	2.560	4,7	39.964	6,8
Producción y distribución de electricidad, gas, vapor de agua e industria	2.446	4,5	160.521	27,2
Sanidad y acción social fuera de hospitales	1.967	3,6	8.189	1,4
Actividades recreativas, culturales y deportivas	1.509	2,8	8.174	1,4
Transporte terrestre	1.156	2,1	13.215	2,2
Actividades informáticas	1.101	2,0	3.990	0,7
Telecomunicaciones	946	1,7	19.160	3,2
Intermediación financiera	903	1,7	9.334	1,6
Comercio y reparación de automóviles	897	1,6	11.300	1,9
Servicios personales	880	1,6	963	0,2
Otras actividades	4.192	7,7	21.345	3,8
Total	54.384	100,0	590.609	100,0

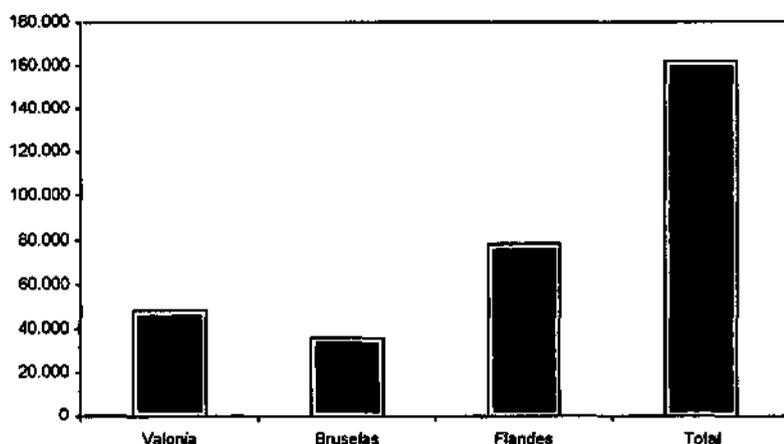
Fuente: Elaborado con datos del Institut National de Statistique (2001).

Por su parte, el movimiento asociativo está condicionado en buena medida por el modo en que se concibió el Estado de Bienestar tras la Segunda Guerra Mundial. Entre la comunidad francófona está más arraigada la idea socialista de un estado interventor con responsabilidad en la provisión de ciertos servicios colectivos, mientras que entre la comunidad flamenca la mayoría cristiana tradicionalmente se ha inclinado por el desarrollo de la acción voluntaria en el marco de organizaciones no lucrativas. Este condicionamiento histórico ha promovido la existencia de *una mayor riqueza y fortaleza asociativa en la comunidad flamenca que en la valona*⁶⁰. Así, casi el 50 por 100 del empleo dentro del movimiento asociativo belga se concentra en la región de Flandes (gráfico 5).

Según el Instituto Nacional de Estadística belga, en 1988 las Asociaciones sin ánimo de lucro daban trabajo a casi 180.000 personas, siendo sus

⁶⁰ P. AZÚA (1997), "Relaciones institucionales de las organizaciones voluntarias en Bélgica", en D. Casado (comp.), *Entidades sociovoluntarias en Europa*, Ed. Hacer, Barcelona, pág. 133.

GRÁFICO 5. Empleo equivalente a tiempo completo en Asociaciones, Bélgica, 1995



Fuente: Elaborado con datos de J. DEPOURNY, P. DUBOIS, y B. PERRONE (1997), *La démographie et l'emploi rémunéré des ASBL en Belgique*. Université de Liège, Centre d'Economie Sociale.

principales campos de actuación la sanidad y la acción social desarrollada al margen de los hospitales, y las actividades culturales, recreativas y deportivas (cuadro 14).

CUADRO 14. Asociaciones sin ánimo de lucro en Bélgica. Empleo y volumen de negocio, 1998

Actividades	Empleo		Volumen de negocio	
	Personas ocupadas	%	En millones de francos belgas	%
Sanidad y acción social fuera de hospitales	128.136	71,4	84.945	40,9
Actividades asociativas diversas	17.754	9,9	38.593	18,6
Actividades recreativas, culturales y deportivas	12.837	7,2	42.351	20,4
Servicios a las empresas	6.135	3,4	17.252	8,3
Educación	5.024	2,8	4.211	2,0
Hoteles y restaurantes	2.242	1,2	3.846	1,8
Otras actividades	7.255	4,0	16.533	8,0
Total	179.383	100,0	207.732	100,0

Fuente: Elaborado con datos del Institut National de Statistique (2001).

Por su parte, la información más reciente que aparece en el trabajo de Mertens⁶¹ sugiere que los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística belga infravaloran de forma significativa la realidad de este sector. En esta investigación se reconoce la existencia en 1999 de 16.243 entidades sin ánimo de lucro

⁶¹ S. MERTENS (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Liège.

que generan empleo remunerado, de las que 13.704 son Asociaciones, a las que habría que añadir hasta otras 30.000 que no cuentan con empleo retribuido (cuadro 15). También según Mertens, en Bélgica el empleo asalariado en el conjunto de organizaciones no lucrativas ascendería a unas 395.234 personas, lo que representa hasta un 14,3 por 100 del empleo total.

CUADRO 15. Organizaciones no lucrativas con empleo asalariado en Bélgica, 1999
(número de organizaciones)

Asociaciones sin ánimo de lucro	13.704
Fundaciones	96
Uniones profesionales	82
Asociaciones internacionales	351
Sindicatos en Asociaciones de hecho	200
Partidos políticos en Asociaciones de hecho	39
Organizaciones de culto	1.771
Número total de organizaciones no lucrativas	16.243

Fuente: S. MERTENS (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*. Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Liège.

7. Francia: la Economía Social bajo la insignia de la solidaridad

7.1. Percepción conceptual

Francia es el país donde más ha calado la expresión Economía Social, tanto en el ámbito académico como en el institucional. De hecho, sus representantes políticos en la Unión Europea se han convertido en el principal adalid para conseguir la aceptación general del término en todo el territorio comunitario⁶².

La Economía Social en Francia comienza a gestarse en su forma actual en la década de 1970, cuando se crea el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas, con la pretensión de obtener un reconocimiento como sector aparte dentro del sistema económico⁶³. Esta iniciativa fructificaría en 1982, en la *Carta de la Economía Social*, donde las empresas de la Economía Social son descritas como entidades que no pertenecen al sector público, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes para los socios, libertad de adhesión para los miembros y ausencia de fines lucrativos.

⁶² En el trabajo de H. D. WUELKER (1995), "The Social Economy & co-ops. A german perspective", *International Co-operative Alliance*. Versión electrónica, se mantiene que los políticos franceses y belgas son quienes más han defendido el concepto Economía Social para imponerlo en los ámbitos comunitarios. A estos dos países se habrían unido con posterioridad Italia, España, Grecia y Portugal. El texto puede consultarse en el apartado de publicaciones de la Alianza Cooperativa Internacional, <http://www.coop.org/ica>

⁶³ Una consulta a la historia más reciente de la Economía Social en Francia puede hacerse en J.Y. MANOA, D. RAULT y C. VIENNEY (1992), "Las instituciones de la Economía Social en Francia", en J. L. MONZÓN y J. DEFOURNY (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.

7.2. Aproximación a la realidad del sector

En el debate interno sobre los contenidos y márgenes del sector han tenido una gran influencia las propuestas de Charles Gide formuladas a finales del XIX y principios del XX. Sus trabajos suponen una obligada referencia como precedente histórico sobre el que se asienta la comprensión del sector⁶⁴. Para su delimitación se proponen en este país dos tipos de aproximaciones, la jurídica y la socioeconómica, de las que la primera de ellas resulta la más habitual, debido a que tiene un reflejo en las estadísticas oficiales⁶⁵. En este sentido, se reconoce la pertenencia al sector de las Cooperativas acogidas al Estatuto General de la Cooperación de 1947⁶⁶, las Mutuas de salud –reguladas por Ley 1985 del Código de la Seguridad Social–, las Sociedades de seguro mutuo –jurídicamente reconocidas por decreto de 1976–, y las organizaciones existentes en el marco de la Ley de 1901 del Código Civil, que siguen esta norma en la parte dedicada a las Asociaciones⁶⁷. Es decir, de un modo general se acepta que la Economía Social en Francia está formada por la tríada compuesta por Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones⁶⁸.

En suma, en Francia el Tercer Sector está claramente identificado a partir de las tres organizaciones ya mencionadas, las cuales cuentan con una regulación específica, una estructura propia y un modelo particular de desarrollo. El nexo común de los tres tipos de organizaciones es el concepto de solidaridad, que implica la necesidad de la acción conjunta entre las personas para la consecución de un objetivo común⁶⁹.

⁶⁴ La *Revue des études coopératives*, desde 1986 *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, fue fundada en 1921 por Charles Gide y Bernard Lavergne. Su función es difundir y suscitar las investigaciones y estudios en ciencias sociales, económicas y jurídicas sobre las organizaciones de la Economía Social en Francia y en el mundo. Una interpretación en nuestros días de la propuesta de Gide puede verse en los trabajos que aparecen en RECMA de H. DESROCHE (1993), "Walras et/ou Gide: quelle économie sociale?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 250; M. PÉNIN (1997), "A la redécouverte de Charles Gide", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 76, núm. 266; y M. PÉNIN (1999), "Prolégomènes à une œuvre d'économie sociale: écrits de Charles Gide, 1869-1886", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 78, núm. 273.

⁶⁵ Sobre este tema pueden consultarse los trabajos de P. KAMINSKI (1998), "Economie Sociale et emploi: le renouveau du dispositif statistique français", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 77, núm. 269, y D. DEMOUSTIER, D. ANSELME y M. L. RAMISSE (2000), "Informes Nacionales: Francia", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

⁶⁶ Al margen de este Estatuto General, marco legal para el movimiento cooperativo en Francia, existen legislaciones específicas que regulan cada uno de los tipos de Cooperativas que se contemplan.

⁶⁷ En Francia se establece una clasificación que distingue entre Asociaciones declaradas, Asociaciones de hecho o no declaradas y Asociaciones reconocidas de utilidad pública.

⁶⁸ Cabe precisar que en el organigrama burocrático francés la Economía Social se integra en una división más amplia. Así, el gobierno francés hace alusión a la existencia de familias empresariales de la Economía Social y Solidaria, que incluye a Asociaciones, Cooperativas, Mutualidades, Fundaciones y organizaciones de inserción y de comercio justo. Todas las entidades mencionadas se caracterizan por su carácter solidario.

⁶⁹ Así viene descrito en el trabajo de L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1997), *Defining the nonprofit sector...*, ob. cit., pág. 19.

Tradicionalmente, el núcleo del sector en Francia ha estado configurado por el variado movimiento cooperativo del país, quedando las Asociaciones relegadas a un segundo plano. Esta circunstancia se explica por el hecho histórico que ha significado el sistemático constreñimiento impuesto a las organizaciones no lucrativas por parte de un Estado excesivamente centralista e intervencionista durante el período 1791-1901⁷⁰. A partir de la Revolución, de acuerdo con la concepción de Rousseau sobre el Estado, éste se distinguió por monopolizar todo aquello concerniente al interés público, no dejando lugar al establecimiento y progreso de las organizaciones no lucrativas, en especial a las Fundaciones⁷¹.

El derecho a la creación de Asociaciones no fue reconocido en Francia hasta 1901, pero el verdadero impulso al conjunto de organizaciones no lucrativas no tuvo lugar hasta fechas recientes. Desde principios del decenio de 1980, con las medidas adoptadas por el gobierno socialista en el poder y la Ley de descentralización aprobada en 1982, el movimiento asociativo ha venido experimentando un auge ininterrumpido, hasta el punto de que hoy en día el peso de las organizaciones no lucrativas en Francia tiene parangón con otros países donde estas entidades cuentan con una mayor tradición⁷². En esencia, actualmente puede decirse que existe un movimiento asociativo muy importante con una presencia destacada de la financiación pública⁷³, como consecuencia, en gran medida, de que a lo largo del siglo XX el tradicional enfrentamiento entre el Estado y el movimiento asociativo se transforma progresivamente en una relación de complementariedad⁷⁴.

El gobierno socialista impulsó el sector de la Economía Social a través de la concesión de subsidios e incentivos fiscales. Por su parte, la Ley de descentralización de 1982 rompió con la tradición monopolista del Estado, de manera que de modo paulatino muchas de sus competencias se fueron transfiriendo, circunstancia que promovió la participación y el desarrollo del sector no lucrativo, al ceder los gobiernos municipales y departamentales algunas funciones a este tipo de entidades. En la actualidad, las Asociaciones tienen una presencia primordial en actividades que normalmente se han circunscrito al terciario de dominio público, principalmente en la acción social, la educación, la investigación y la sanidad (cuadro 16)⁷⁵.

⁷⁰ E. ARCHAMBAULT (2001), "Historical roots of the Nonprofit Sector in France", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 30, núm. 2, pág. 204.

⁷¹ En M. POMBY (1980), *Traité des fondations d'utilité publique*, PUF, París, citado por E. ARCHAMBAULT (2001), "Historical roots...", ob. cit., pág. 205.

⁷² Esta circunstancia es destacada en los trabajos de E. ARCHAMBAULT (2001), "Historical roots...", ob. cit., pág. 218.

⁷³ E. ARCHAMBAULT, M. GARIAZZO, H. K. ANHEIER y L. M. SALAMON (2001), "Francia: de la tradición Jacobina a la descentralización", en L. M. Salamon, H. K. Anheier et al., *La sociedad civil global: las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA, pág. 113.

⁷⁴ E. ARCHAMBAULT (1997), *The nonprofit sector in France*, en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, págs. 105-106.

⁷⁵ P. KAMINSKI (1998), "Economic Sociale et emploi...", ob. cit., pág. 29.

CUADRO 16. Francia: empleo en las Asociaciones según sector económico, 1995
(Datos en equivalencia a tiempo completo)

Actividades	Tiempo completo	Tiempo parcial	Total empleo tiempo completo	(%)	Salario medio anual en francos
Servicios sociales	271.570	115.766	387.336	45,2	92.338
Sanidad	74.737	20.209	94.946	11,1	137.663
Educación	70.436	35.327	105.763	12,3	115.218
Cultura	27.112	20.290	47.402	5,5	116.447
Asociación de personas	70.611	48.202	118.813	13,8	108.835
Otras asociaciones	75.687	27.215	102.902	12,0	113.395
Total	590.153	267.009	857.162	100,0	

Fuente: P. KAMINSKI (1998), "Economie Sociale et emploi: le renouveau du dispositif statistique français", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 77, núm. 269.

En otro orden de ideas, el movimiento cooperativo francés, atendiendo al número de socios, tiene una fuerte presencia en la rama bancaria, el sector educativo, las cooperativas de consumidores y usuarios y la agricultura. Por su parte, considerando el empleo generado, las Cooperativas tiene igualmente un peso importante en el sector bancario y la agricultura, así como en las ramas de artesanía y comercio (cuadro 17).

8. Italia: un sector difuso en torno a una constelación de organizaciones

8.1. Percepción conceptual

El término Tercer Sector (*Terzo Settore*) es el comúnmente empleado en Italia para referirse al conjunto de organizaciones que no forman parte ni del sector privado tradicional, guiado únicamente por el afán de lucro, ni del sector público⁷⁶. No obstante, de modo paradigmático, todavía no está resuelto el debate en torno a qué entidades deben formar parte de ese Tercer Sector, siendo posibles tanto interpretaciones amplias, del mismo modo en que se formula en Francia el sector al dar cabida de un modo global a Cooperativas, Asociaciones y Mutualidades, como visiones más restrictivas vinculadas con actividades no lucrativas en el ámbito del Estado de Bienestar, o a la acción del voluntariado.

⁷⁶ Otras denominaciones posibles para el caso italiano, aunque de ámbito más restringido son *Asociacionismo y Voluntariado*.

CUADRO 17. Las Cooperativas en Francia, 1999

Categoría	Miembros	Organizaciones	Empleo
Agricultura	1.100.000	3.700 empresas 13.500 coop. de equipamiento agrícola	120.000
Artesanía	100.000	800 (382 cooperativas y 472 grupos)	184.700
Comerciales	11.639	37	124.144
Consumidores	3.130.000	78	19.734
Educación: Cooperativas de escuelas	4.156.748 (estudiantes)	49.551 cooperativas 100 asociaciones regionales	n.d.
Vivienda:			
Cooperat. bajas rentas	60.000	156	700
Cooperat. copropietarios	70.000 (coprop.)	1.100	n.d.
Cooperativas de pescadores y crédito marítimo	17.000	165 cooperativas 11 bancos regionales 140 oficinas	2.700
SCOP (coop. de trabajadores)	19.030	1.506	29.213
Transporte	1.000	38	5.120
Banca cooperativa:			
- Bancos populares	2.000.000	31 bancos 2.057 oficinas	32.621
- Crédit Agricole	5.611.000	766 bancos locales 53 bancos regionales 8.000 oficinas y despachos	86.100
- Crédit Coopératif	42.000 (pers. jurídicas)	35 instituciones afiliadas 95 oficinas	1.420
- Crédit Mutuel	5.700.000	1.850 bancos locales 3.300 oficinas	27.500
- Grupo de Cajas de Ahorro	n.d.	34 bancos de ahorro 4.715 puntos de venta	42.000

Fuente: Groupment National de la Coopération, en HIGHER COUNCIL FOR CO-OPERATION (2001), *Cooperative movements in the European Union*.

8.2. Aproximación a la realidad del sector

El movimiento cooperativo ha alcanzado una dimensión muy importante en Italia, debido, entre otras causas, a los beneficios fiscales previstos en la legislación. Según la Confederación de Cooperativas Italiana (Legacoop), en 1999 había 39.415 Cooperativas, que contaban con casi ocho millones de asociados y daban trabajo a 610.773 personas. Por número de entidades, las más representativas son las Cooperativas de trabajadores, las de vivienda y las del sector agrario; mientras que por número de empleados las más destacadas son las Cooperativas de trabajadores y las Cooperativas sociales. No obstante, desde la acepción amplia que incluiría a las tres clases de entidades citadas, se cuestiona la oportunidad de incorporar en los ámbitos del sector a todo el movimiento cooperativo del país.

La Cooperativa social, regulada por la Ley 381/91, muy próxima a cierto tipo de Asociaciones como organizaciones no lucrativas que realizan actividades en el área del bienestar colectivo y, en menor medida, la pequeña Cooperativa (*piccola società cooperativa*), reconocida en la Ley 266/97, más proclive que la grande a salvaguardar los valores y principios que caracterizan la identidad cooperativa, están más en consonancia con la idea generalizada que se tiene sobre el Tercer Sector en Italia. Por su parte, el resto de Cooperativas que no pertenecen a ninguno de los dos casos anteriores, alcanzan normalmente un mayor tamaño medio y se asemejan más a la empresa mercantil tradicional, por lo que se las suele excluir del Tercer Sector.

La Cooperativa social es una forma peculiar del caso italiano que está sirviendo de ejemplo en otros países, entre ellos España. Se reconoce como un modelo organizacional a medio camino entre la Cooperativa tradicional y las entidades no lucrativas, que surge por la iniciativa de grupos autónomos de personas dispuestas a afrontar de forma innovadora y participativa acciones sociales para la comunidad local y las personas desfavorecidas⁷⁷. Podría entenderse, de modo complementario, que la instauración legal de la Cooperativa social es un intento por estimular la creación de organizaciones que conjugan las experiencias del voluntariado y de la cooperación. El desarrollo legal de esta figura en Italia terminó reconociendo dos tipos de cooperativas sociales: las de tipo A, que desempeñan prestaciones sociales, al gestionar servicios sociosanitarios y educativos; y las de tipo B, que tienen como finalidad la inserción laboral de personas desfavorecidas, pudiendo dedicarse a actividades diversas. Según el último informe publicado por el *Centro Studi Consorcio Gino Mattarelli*, en Italia hay 5.600 Cooperativas sociales, de las que el 58 por 100 son del tipo A, el 37 por 100 del tipo B, y el restante 5 por 100 son mixtas. El conjunto del subsector agrupa 156.900 empleos, 23.000 voluntarios y 14.900 puestos de trabajo para personas desfavorecidas⁷⁸.

Por su parte, la pequeña Cooperativa ha de estar constituida por un mínimo de tres personas y un máximo de ocho, y desempeña una importante función socioeconómica, ya que está siendo utilizada como instrumento para la creación de empleo entre jóvenes y excluidos del mercado de trabajo que muestran capacidad e iniciativa empresarial.

Por lo que respecta al campo de las organizaciones no lucrativas, la configuración del actual conglomerado italiano tiene su origen a finales del siglo XIX, cuando, a partir del nacimiento del Estado-nación, la lucha por el poder entre el nuevo Estado emergente, la iglesia —ya establecida en la tradición del país— y el creciente movimiento socialista, marcan las relaciones y las fronte-

⁷⁷ M. MAIELLO (2001), "La cooperación social en Italia en el movimiento cooperativo y en el Tercer Sector", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, pág. 181.

⁷⁸ CENTRO STUDI C.G.M. (2002), *Comunità cooperative. Terzo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. Fondazione Giovanni Agnelli. Los datos están tomados de la página abierta en la red por el *Consorcio Nazionale della Cooperazione Sociale CGM*: <http://www.reteccgm.it>.

ras del sector en Italia. Cuando se crea el Estado, ya existían organizaciones religiosas bien arraigadas, proveedoras de servicios sociales, sanitarios y de bienestar. Al mismo tiempo, despierta el interés de la corriente socialista por la creación de sus propias organizaciones de ayuda mutua⁷⁹. En este escenario, desde finales del XIX, el Estado adoptó medidas tendentes a reducir la influencia de la iglesia católica en la sociedad italiana.

A partir de las tensiones de poder existentes entre las distintas corrientes, se va gestando en Italia un universo formado por Asociaciones y organizaciones no lucrativas muy diversas, circunstancia que dificulta enormemente el reconocimiento de rasgos comunes, así como su delimitación conceptual y contable. Para Barbetta⁸⁰, *el sector no lucrativo italiano es un universo amplio e impreciso situado en el área borrosa que surge a raíz de la superposición del campo de actuación de las instituciones públicas y privadas, separado tan solo nominalmente.*

Dentro de este complejo marco, otra alternativa para definir el sector sería la de reunir a todas las entidades sin ánimo de lucro existentes en el país, tanto las reconocidas por el Código Civil como las que cuentan con una regulación específica. Entre las primeras figuran las Asociaciones reconocidas, las Asociaciones no reconocidas, las Fundaciones y los Comités, y entre las segundas las Cooperativas sociales, ya vistas, las Organizaciones de trabajo voluntario, las Agencias eclesiásticas, las *Friendly societies*, las Fundaciones⁸¹, las Instituciones de ayuda pública y obras benéficas (IPAB)⁸², las Corporaciones de ópera y musicales y las Asociaciones de promoción social.

Los datos aportados por el *Istituto Nazionale di Statistica* (ISTAT) referidos al año 1999 cifran en 221.412 el número de instituciones no lucrativas existentes en Italia (cuadro 18) y en casi cuatro millones de personas las que están comprometidas con el mantenimiento de sus actividades, bajo distintos regímenes de dependencia (cuadro 19).

⁷⁹ Este proceso puede verse explicado en G. P. BARBETTA (1997), *The nonprofit sector in Italy*, en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, págs. 170-173.

⁸⁰ G.P. BARBETTA (1994), "Definición del sector no lucrativo: Italia", *Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 16, junio, pág. 101.

⁸¹ Un caso particular es el de las Fundaciones bancarias que se formaron a lo largo del decenio de 1990 a partir de bancos públicos tras la Ley 280 de 1990. Al constituirse como Fundaciones, estas organizaciones bancarias enfatizan en sus estatutos su carácter filantrópico por el que se comprometen a donar parte de sus beneficios a organizaciones no lucrativas y actividades relacionadas con la educación, la cultura y la sanidad. La posterior Ley 461 de 1998 pretende disociar claramente la actividad financiera, concebida como una rama de las Fundaciones bancarias, de la actividad filantrópica.

⁸² Las IPAB son instituciones públicas cuya gestión es llevada a cabo por la iniciativa privada, fundamentalmente por la iglesia. Un análisis de la particular relación entre la iglesia y el estado, desde finales del siglo XIX hasta nuestros días, en torno a las actividades relacionadas con el Estado del Bienestar en el que actúan las instituciones públicas de ayuda benéfica (IPAB) puede verse en C. RANCI (1994), "The Third Sector in welfare policies in Italy: the contradictions of a protected market", *Voluntas*, vol. 5, núm. 3.

CUADRO 18. Instituciones no lucrativas en Italia según forma jurídica y sector de actividad principal, 1999

Actividades	Forma jurídica						Total
	Asociaciones reconocidas	Fundaciones	Asociaciones no reconocidas	Comitato	Cooperat. sociales	Otras formas	
Cultura, deporte y ocio	37.102	827	97.444	2.327	476	1.557	139.733
Educación e investig.	2.620	707	5.667	202	135	2.206	11.537
Sanidad	5.338	167	3.483	64	362	262	9.676
Asistencia social	6.557	768	8.056	321	2.369	1.136	19.234
Medio ambiente	1.274	15	1.738	155	66	29	3.277
Desarrollo económico y cohesión social	963	82	2.281	204	692	116	4.338
Protección legal y actividad política	1.582	21	4.948	171		120	6.842
Filantropía y promoc. del voluntariado	380	147	635	59		25	1.246
Cooperación y solidaridad internac.	420	36	847	90	10	30	1.433
Religión	1.250	207	3.090	117		2.138	6.802
Relaciones sindicales	3.605	-	11.850	75		104	15.634
Otras actividades	222	31	707	48	514	138	1.660
Total	61.313	3.008	140.776	3.833	4.651	7.861	221.412

Fuente: Istituto Nazionale di Statistica (2001).

CUADRO 19. Personas empleadas en el Sector No Lucrativo italiano por tipología según la forma jurídica, 1999

Actividades	Subordinados	Direc. tivos	Trabajadores con contrato de colaboraciones	Voluntarios	Religiosos	Objetores de conciencia	Total
Asociaciones reconocidas	116.553	3.523	22.745	1.107.531	27.018	14.365	1.291.735
Fundaciones	50.674	1.138	4.333	63.226	1.372	834	121.577
Asociac. no reconocidas	102.423	9.938	39.378	1.931.550	36.432	6.779	2.126.500
Comitato	767	46	1.000	38.750	287	194	41.044
Cooperativas sociales	121.894	871	7.558	19.119	560	2.995	152.997
Otras formas	139.615	2.030	4.926	61.009	30.379	2.621	240.580
Total	531.926	17.546	79.940	3.221.185	96.048	27.778	3.974.423

Fuente: Istituto Nazionale di Statistica (2001).

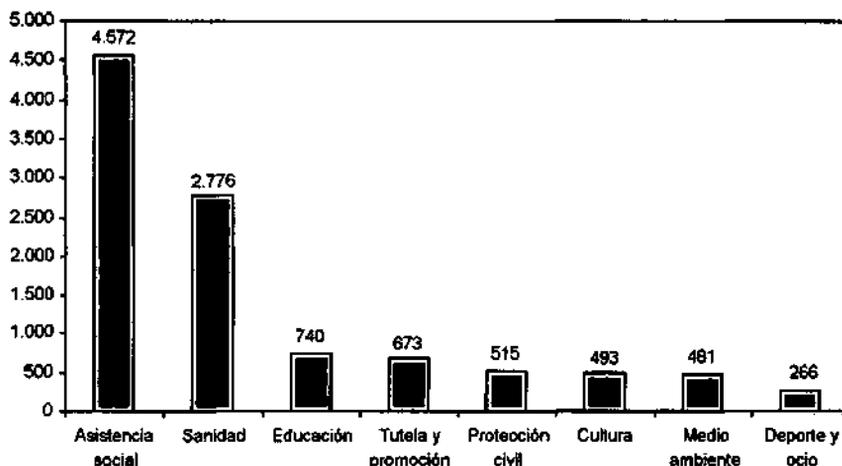
De entre los distintos tipos de organizaciones no lucrativas, cabe destacar las organizaciones voluntarias creadas a partir de la Ley 266/91⁸³, que se caracterizan por trabajar para la consecución de un fin social, tener entre su perso-

⁸³ Lo que en otros países se entiende como con fines caritativos: G.P. BARBETTA (1994), "Definición del sector no lucrativo: Italia", *Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 16, pág. 114.

nal un mayor número de voluntarios que de trabajadores a sueldo, actuar sin ánimo de lucro, tener una estructura organizacional democrática y ofrecer servicios libres de cargas.

Según la *Foundazione Italiana per il Volontariato (FIVOL)*⁸⁴, a finales de 1997 había 10.516 organizaciones de voluntariado, de las que el 43 por 100 se dedicaban a la asistencia social y el 26 por 100 a los servicios sanitarios (gráfico 6). Dentro de este marco normativo quedarían incluidas un gran número de Asociaciones no reconocidas con actividad en el campo social y sanitario.

GRÁFICO 6. Organizaciones de voluntarios en Italia, 1997



Fuente: Elaboración propia a partir de *Foundazione Italiana per il Volontariato*.

Otra posibilidad para estimar el sector dentro del complejo entramado asociativo italiano, sería hacer un recuento de las Organizaciones No Lucrativas de Utilidad Social (ONLUS) a partir del *Registro delle ONLUS*. No obstante, cabe precisar que, en realidad, la Ley reguladora no establece ninguna forma jurídica particular, sino que fija los criterios de aquellas entidades no lucrativas que puede acceder a un tratamiento fiscal especial. Es evidente que no todas las organizaciones sin ánimo de lucro forman parte del *Registro delle ONLUS*.

La Ley de las Organizaciones No Lucrativas de Utilidad Social supone un intento de poner orden dentro del complejo entramado asociativo e igualar el régimen fiscal de cierto tipo de organizaciones del sector no lucrativo italiano. Las organizaciones de voluntariado, las Cooperativas sociales y las organizaciones no gubernamentales (aquellas reguladas por la Ley 49/1987 de cooperación

⁸⁴ R. FRISANCO y C. RANCI (1999), *Le dimensioni della solidarietà. Secondo rapporto sul volontariato sociale italiano*, FIVOL. Esta información puede consultarse en la página de la red <http://digilander.libero.it/terzosettore/rapporto-fivol.htm>

internacional) son automáticamente clasificadas como Organizaciones No Lucrativas de Utilidad Social y disfrutan del mismo régimen fiscal⁸⁵. Otras organizaciones que pueden ser clasificadas como tales son las Asociaciones, las Fundaciones y las Corporaciones privadas, cuyas actividades se desarrollan de modo principal en alguno de los siguientes sectores: asistencia social, asistencia sanitaria, beneficencia, educación, deporte no profesional, salvaguarda, promoción y protección de lugares históricos y artísticos, salvaguarda y protección del medio ambiente, promoción de la cultura y el arte, defensa de los derechos civiles e investigación científica con un interés social relevante. Además, como requisitos indispensables para ser una Organización No Lucrativa de Utilidad Social cabe citar la ausencia de ánimo de lucro, tener un propósito exclusivo de solidaridad social y poseer una organización democrática y participativa.

9. Alemania: el dominio de las grandes agencias semipúblicas de bienestar social

9.1. Percepción conceptual

En Alemania, el conjunto de organizaciones que son objeto de tratamiento en esta obra no se concibe institucionalmente como un sector diferenciado y, consecuentemente, el concepto de Tercer Sector no forma parte del lenguaje común, ni del debate legal, político o económico del país⁸⁶. Además, incluso en mayor medida que en otros países, este término no es más que una expresión no exenta de ambigüedad que carece de unas fronteras bien delimitadas⁸⁷.

El término Economía Social según la acepción francesa no se reconoce en Alemania, donde se comparte de un modo general que las organizaciones que lo componen –Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones– no persiguen los mismos objetivos, ni desempeñan las mismas funciones, por lo que se entiende que no deben ser tratadas como si formaran un grupo homogéneo. Particularmente, las Cooperativas son vistas como empresas privadas, que persiguen un beneficio y compiten en los mercados con otro tipo de empresas mercantiles, que nada tienen que ver con las actividades, funciones y objetivos de las Asociaciones. A modo de ilustración, Wuelker esgrime que no se puede situar en una misma categoría a una Cooperativa de transporte de viajeros y a una Fundación de teatro, sólo por el hecho de que ambas organizaciones están inte-

⁸⁵ Para G. P. BARBETTA, "Italy's Third Sector on consolidation course", *German Policy Studies/Politikfeldanalyse*, vol. 1, núm. 2, supone el primer intento serio del legislador italiano orientado a la introducción de una definición clara sobre lo que debe entenderse por organizaciones no lucrativas (pág. 138).

⁸⁶ H. K. ANBEIER y W. SEIBEL (1997), "Germany", en L. M. Salamon y H. K. Anbeier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, pág. 128.

⁸⁷ R. BAUER y S. BETZELT (1999), *NETS. New employment opportunities in the Third Sector. German final country report*, European Commission DG XII, Targeted Socio-Economic Research Programme, Bruselas, pág. 7.

resadas en que todas las butacas estén ocupadas por personas⁸⁸. Según Münkner, para muchos observadores alemanes, la Economía Social forma parte de un programa de ideología socialista, que supone un intento por imponer un Tercer Sector alternativo soportado por el Estado a base de privilegios e incentivos fiscales. Según esta visión, la Economía Social no sería más que un conglomerado formado de modo artificial por la simple adición de organizaciones que tienen poco en común⁸⁹.

9.2. Una aproximación a la realidad del sector

Desde una perspectiva amplia, las formas jurídicas que podrían considerarse como integrantes del Tercer Sector, reconocidas por la legislación alemana, son las Asociaciones (*Verein*), registradas y no registradas, las Fundaciones (*Stiftung*), tanto las de derecho público como las de derecho privado, las Cooperativas (*Genossenschaft*), las Compañías de responsabilidad limitada (*GmbH*) y ciertas empresas de riesgo compartido (*Aktiengesellschaft*)⁹⁰.

En todo caso, en Alemania parece defenderse desde ciertos ámbitos académicos la relación entre el término Tercer Sector y el carácter no lucrativo de ciertas organizaciones⁹¹. Así, el grueso del Tercer Sector alemán quedaría conformado por el movimiento asociativo, mientras que las Cooperativas y Mutualidades quedarían excluidas. No obstante, y de modo añadido al movimiento asociativo, podrían considerarse las Fundaciones, las Mutuas de seguro de enfermedad, que carecen de ánimo de lucro, y las Asociaciones de empleo, que están formadas por grupos de individuos que persiguen el objetivo de crear espacios para la generación de puestos de trabajo (principalmente de carácter temporal) y posibilitar en general la formación y la inserción social⁹².

Desde el punto de vista legal, cabe advertir que existe una cierta confusión sobre el carácter público o privado de las organizaciones que componen el sector. Así, aunque exista una división entre leyes públicas y privadas, la separación dista de ser clara. A modo de ejemplo, puede decirse que, en oca-

⁸⁸ H. D. WUELKER (1995), "The Social Economy & co-ops...", ob. cit. Este artículo está disponible en formato electrónico en la página que tiene en la red la Alianza Cooperativa Internacional: <http://www.coop.org/ica>. La referencia hecha en el texto aparece en el apartado final del artículo dedicado a las conclusiones.

⁸⁹ Esta idea la expone de modo reiterado H. H. MÜNKNER (1993), "Panorama d'une économie sociale qui ne se reconnaît pas comme telle: le cas de l'Allemagne", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 247, pág. 131, y H. H. MÜNKNER (1994), "Panorama of cooperatives, mutuals and associations in Germany, which do not consider themselves as forming a sector of 'Economie Sociale'", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 65, 2, pág. 325.

⁹⁰ R. BAUER y S. BETZELT (1999), *NETS. New employment opportunities...*, ob. cit., pág. 7.

⁹¹ En este sentido, el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo en Alemania, impulsado en el plano internacional por la Universidad Johns Hopkins, parece tener mucha repercusión.

⁹² A. EVERS, I. BODE, S. GROMBACH y A. GRAF (2000), "Informes Nacionales: Alemania", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea, págs 206, y 209-210.

siones, la ley privada regula algunas transacciones realizadas por agentes públicos. De otra parte, poniendo igualmente énfasis en la ambigüedad normativa, cabe decir que los particulares tienen la facultad de crear instituciones bajo la ley pública si el Estado da su consentimiento. De acuerdo con ello, habría que asumir que el sector no lucrativo alemán comprende, además de organizaciones independientes y privadas, una variedad de instituciones mixtas entre lo público y lo privado⁹³.

A partir de la identidad establecida entre el Tercer Sector y el Sector No Lucrativo, la investigación desarrollada por el equipo de trabajo alemán en el marco del Proyecto de la Universidad Johns Hopkins constituye una referencia válida para tener una noción de la importancia relativa del sector y su evolución en el tiempo. Según este estudio, entre 1960 y 1995 el Sector No Lucrativo alemán multiplicó casi por cuatro veces el empleo generado, hasta alcanzar el 5 por 100 de la ocupación total (cuadro 20).

CUADRO 20. Estructura del empleo en Alemania, 1960-1995

Año	Sector Privado		Sector Público		Sector No Lucrativo	
	Empleo (miles)	%	Empleo (miles)	%	Empleo (miles)	%
1960	23.201	90,3	2.098	8,2	383	1,5
1970	22.937	86,7	2.978	11,3	529	2,0
1980	22.126	82,0	3.929	14,6	925	3,4
1990	22.864	80,4	4.303	15,1	1.256	4,4
1995	22.754	80,1	4.225	14,9	1.430	5,0

Fuente: Equipo de trabajo alemán del Proyecto Comparativo del Sector No Lucrativo de la Johns Hopkins University. Tomado de A. Zimmer y E. Priller, E (2000), "The third sector and labour market policy in Germany", *German Policy Studies / Politikfeldanalyse*, vol. 1, núm. 2.

El movimiento asociativo alemán presenta una división fundamental que permite hacer una distinción entre dos grandes tipos de Asociaciones. El primero se aglutina en torno a grandes organizaciones que, como resultado del principio de subsidiaridad, tienen amplias competencias en las áreas sanitaria y de servicios sociales⁹⁴ y forman parte de la concepción histórico-política del Estado de Bienestar alemán, presentando, como rasgos comunes, el estar financiadas sustancialmente por el sector público, la profesionalidad de los trabajadores, la baja atracción de voluntariado y la escasa importancia de las donaciones privadas⁹⁵. Por la aplicación del principio de subsidiariedad y por los estrechos vínculos que mantienen con el Estado, las entidades sanitarias y de servi-

⁹³ L. M. SALAMON (1997a), *The international guide to nonprofit law*, John Wiley and Sons, Londres, pág. 118.

⁹⁴ En este campo, el principio de subsidiariedad ha significado que el estado antes que asumir las competencias creando organizaciones propias de asistencia sanitaria y social, se ha inclinado por apoyar la acción social voluntaria: L. CASADO (1997), "Organizaciones sociales voluntarias en Alemania", en D. Casado (comp.), *Entidades sociovoluntarias en Europa*, Ed. Hacer, Barcelona, pág. 75.

⁹⁵ Un análisis sobre la crisis de identidad y legitimidad de este tipo de Asociaciones puede verse en A. ZIMMER (1999a), "Corporatism revisited. The legacy of history and the german nonprofit sector", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 10, núm. 1.

cios sociales se han convertido en el segmento más desarrollado de las organizaciones no lucrativas del país⁹⁶, percibiéndose incluso como una parte de la estructura gubernamental y de la burocracia estatal alemana⁹⁷.

Las dos principales Asociaciones relacionadas con actividades propias del Estado de Bienestar son Cáritas, perteneciente a la iglesia católica, y *Diakonie*, su homóloga de la iglesia protestante. Las otras cuatro grandes organizaciones, menos poderosas que las dos citadas, son AWO, que originariamente era parte integrante del partido socialdemócrata alemán; la Cruz Roja alemana; la *Deutscher Paritätischer Wohlfahrtsverband*, que rechaza de modo explícito cualquier identidad ideológica; y la Oficina de bienestar de la comunidad judía (*Zentralwohlfahrtsstelle der jüden in deutschland*).

Con marcadas diferencias con respecto de las anteriores, es posible distinguir otro tipo de Asociaciones de menor dimensión y carácter local, donde la participación civil es mayoritaria, los ingresos proceden principalmente del sector privado, la flexibilidad laboral es mayor y la duración del empleo es más limitada. La actividad de este tipo de Asociaciones se desarrolla principalmente en las áreas de cultura, deporte y medio ambiente. En ellas, normalmente, los voluntarios son profanos en el campo de actividad a desarrollar, si bien, bajo el principio de solidaridad, son personas que adquieren un fuerte compromiso social, aunque la profesionalización y la retribución se consideren aspectos secundarios⁹⁸.

El estudio de la distribución por ramas del sector no lucrativo alemán muestra que, al igual que en otros países europeos, las actividades de servicios sociales, sanidad y educación e investigación, son las que más recursos humanos absorben (cuadro 21).

Por lo que hace referencia a los aspectos fiscales, la legislación alemana garantiza la exención del pago de impuestos con carácter general a las organizaciones no lucrativas cuya actividad persigue el beneficio público, con independencia del tipo de organización de que se trate. Esto es, la declaración de utilidad pública tan sólo toma en consideración los fines de la organización, pero no hace referencia a formas jurídicas concretas⁹⁹. La normativa distingue tres tipos de actividades exentas de impuestos: las que persiguen objetivos de beneficio público, las de beneficencia y las que tienen fines relacionados con la acción religiosa¹⁰⁰.

⁹⁶ A. ZIMMER (1999b), "Welfare pluralism and health care. The case of Germany", en J. Kovács (ed.), *The politics of welfare reform. East and West. Between governmental policy and civic initiative*, Routledge, Londres y Nueva York, en A. ZIMMER (1999a), "Corporatism revisited...", ob. cit., págs. 41-42.

⁹⁷ Así queda reflejado en el estudio de E. PRILLER, A. ZIMMER, H. K. ANHEIER, S. TOEPLER y L. M. SALAMON (2001), "Alemania: unificación y cambio", en L. M. Salamon, H. K. Anheier et al, *La sociedad civil global: las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid, págs. 155-156.

⁹⁸ A. EVERS, I. BODE, S. GROMBACH y A. GRAF (2000), "Informes Nacionales: Alemania...", ob. cit. pág. 199.

⁹⁹ L. CASADO (1997), "Organizaciones sociales voluntarias...", ob. cit., pág. 78.

¹⁰⁰ L. M. SALAMON (1997a), *The international guide...*, ob. cit. pág. 122.

CUADRO 21. El sector no lucrativo alemán^(a)

Actividades	Empleo (b)		Sociedades		Miembros		Voluntarios	
	núm.	%	miles	%	miles	%	miles	%
Cultura y ocio	77.350	5,4	160,1	41,4	15.279	41,3	5.866	50,6
Educación e investigación	168.000	11,7	10,0	2,6	661	1,8	330	2,8
Sanidad	441.000	30,6	3,6	0,9	2.974	8,0	1.318	11,4
Serv. sociales	559.500	38,8	130,0	33,6	1.586	4,3	1.187	10,2
Medio ambiente	12.000	0,8	30,0	7,8	2.710	7,3	857	7,4
Desarrollo y vivienda	87.850	6,1	1,5	0,4	264	0,7	132	1,1
Derechos civiles	23.700	1,6	40,0	10,3	1.190	3,2	725	6,2
Filantropía / Fundaciones	5.400	0,4	6,0	1,5	132	0,4	198	1,7
Actividades internacionales	9.750	0,7	0,4	0,1	264	0,7	396	3,4
Asociaciones profesionales	55.800	3,9	5,0	1,3	11.963	32,3	593	5,1
Total	1.440.350	100,0	386,6	100,0	37.023	100,0	11.602	100,0

Notas: (a) Los datos de empleo y sociedades se refieren al año 1995, el dato de miembros toma como referencia el año 1997 y el de voluntarios el año 1996. No se incluyen las organizaciones religiosas. (b) Empleo equivalente a tiempo completo.

Fuentes: Equipo de trabajo alemán del Proyecto Comparativo del Sector No Lucrativo de la Johns Hopkins University. Tomado de A. Zimmer, A y Priller, E (2000), "The third sector and labour market policy in Germany", *German Policy Studies / Politikfeldanalyse*, vol.1, núm. 2., y E PRILLER y A. ZIMMER (2001), *Der Dritte Sektor in Deutschland- seine perspektiven im neuen millennium*, Münsteraner Diskussionspapiere zum nonprofit sector, núm. 10, Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.

10. Holanda: un sector muy desarrollado e institucionalmente poco reconocido

10.1. Percepción conceptual

El ámbito que no pertenece en sentido estricto ni al dominio de lo público ni al sector privado capitalista se identifica en Holanda con las actividades desarrolladas por las organizaciones sin ánimo de lucro, no siendo de uso común los términos Tercer Sector ni Economía Social¹⁰¹. Algunas expresiones propias de este país son *particular initiatef, maatschappelijk middenveld* y *gesubsidieerde en gepremieerde sector*¹⁰². La primera de ellas es quizá la más amplia y de mayor tradición, y se refiere a los grupos de ciudadanos que surgen de la iniciativa privada y actúan de modo conjunto en Asociaciones de carácter voluntario para la persecución de fines que están por encima del interés individual. El segundo término

¹⁰¹ P. H. M. RUYS, J. J. J. THUSSEN y M. VAN KRIEKEN (2000), "Informes Nacionales: Holanda", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea, pág. 571.

¹⁰² A. BURGER y P. DEKKER (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands*, Den Haag Social and Cultural Planning Office, Working Paper 70, págs. 3-4.

hace referencia de un modo general al conjunto de organizaciones situadas entre el ciudadano y el Estado. En un sentido amplio comprende una parte del sector empresarial (lo que no es usual), así como a una variedad de organizaciones que proveen servicios al público en general (incluyendo agencias estatales independientes), grupos de interés, clubes de ocio y deportivos, y otras Asociaciones voluntarias. Actualmente, este término parece reservarse a organizaciones de interés público y defensa de derechos civiles, cuyas funciones se centran en la mediación vertical entre el Estado y grupos de ciudadanos. Finalmente, el último vocablo se emplea para referirse a organizaciones que perciben algún tipo de ayuda financiera del gobierno para el desarrollo de programas nacionales propios de la seguridad social obligatoria y de seguros sanitarios.

10.2. Aproximación a la realidad del sector

En Holanda se distinguen tres tipos de organizaciones no lucrativas: las Asociaciones y las Fundaciones, que se regulan en el Código Civil, y las organizaciones religiosas, que cuentan con disposiciones específicas¹⁰³.

El desarrollo del sector se explica, sobre todo, por razones históricas, destacando el tradicional dinamismo de la sociedad civil y la relación existente entre las organizaciones no lucrativas y la Administración Pública en el marco del Estado de Bienestar. A partir de los orígenes, puede comprenderse la existencia de un modelo de sector en el que, de modo similar al caso alemán, convive una parte muy vinculada al desarrollo del Estado de Bienestar y otra que surge de la iniciativa espontánea de grupos de ciudadanos para cubrir ciertas necesidades sociales.

Un análisis de la evolución en el tiempo de este tipo de organizaciones, permite distinguir tres períodos clave¹⁰⁴: el primero abarca desde la Edad Media hasta 1870 y se caracteriza por el surgimiento de una variada iniciativa privada, promovida por la iglesia, filántropos, mecenas, la burguesía y la autoridad local. Las iniciativas tenían muy diverso alcance, centrándose, sobre todo, en las áreas de atención sanitaria, ayuda a los pobres y educación.

El segundo período, comprendido entre 1870 y 1945, se caracteriza por un gradual trasvase de la iniciativa, de modo que el sector público pasó a tener más importancia, principalmente las autoridades locales. Además, esta época se distingue por el apogeo de la denominada *pilarización*: de modo similar al caso belga, la *pilarización* supone la segregación vertical de varios grupos de población que se reúnen en torno a distintas líneas políticas y religiosas. Surgió entonces un equili-

¹⁰³ Para profundizar en cuestiones legales se recomienda la lectura de T. VAN DER PLOEG y W. VAN DER VEEN (2001), "Legal background", en A. Burger y P. Dekker (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands*, Den Haag, Social and Cultural Planning Office, Working Paper 70.

¹⁰⁴ V. VELDMEER y A. BURGER (1999), "History of the Nonprofit Sector in the Netherlands", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, núm. 35, The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, Baltimore, págs. 20-21.

brio entre el sector público y las organizaciones no lucrativas, creándose un escenario donde el primero era el encargado de dar autorización a los pilares para que organizaran, al modo que estimaran más conveniente, determinados servicios públicos y de carácter social. En la primera parte del siglo XX era posible distinguir hasta cinco pilares, entre los que destacaban el de la iglesia católica y el de la iglesia protestante. Un rasgo importante de la *pilarización* era que la intervención del Estado en las organizaciones privadas estaba fuertemente limitada por el principio de subsidiariedad. Cada pilar religioso o político tenía organizaciones propias como iglesias, escuelas, periódicos, partidos políticos y asociaciones deportivas.

El tercer período, iniciado en 1945 y que llega hasta nuestros días, se ha caracterizado por una marcada expansión de la influencia del gobierno central, que se extiende, prácticamente, a todas las áreas de la sanidad y el bienestar. Con el auge del Estado de Bienestar, el sistema de pilares empezó a desmoronarse. No obstante, aunque desaparece paulatinamente la identidad ideológica y política, se advierte la permanencia del sistema corporativo existente para la prestación de servicios públicos y sociales. Un factor clave para el desarrollo del sector no lucrativo en el último período considerado fue el programa de financiación pública y provisión privada para ciertos servicios del Estado de Bienestar¹⁰⁵, que empezó a desarrollarse en el área de la educación, de forma que se daba igual tratamiento financiero a la educación pública y a la privada (no lucrativa), y terminó extendiéndose a otros campos. Cabe añadir que, con el fin de promocionar el sector, las Asociaciones y las Fundaciones están exentas en Holanda del impuesto de sociedades, de modo que tan solo tienen que responder ante el erario público por aquellas actividades que entren en competencia directa con la empresa privada y supongan la generación de un beneficio, por mínimo que sea éste¹⁰⁶.

No existe en Holanda una base de datos sobre el sector que se vaya actualizando sistemáticamente, ya sea por institución pública o privada; no obstante, recientemente se han publicado dos trabajos que ofrecen una completa y valiosa información sobre el mismo. El primero de ellos, de Burger y Dekker, del que se ofrece una muestra de algunos de sus principales resultados (cuadro 22), presenta una información muy variada del Sector No Lucrativo: empleo, voluntariado, gastos corrientes, valor añadido, fuentes de ingresos y peso del sector en la economía¹⁰⁷.

Los datos aportados en esta investigación confirman la relevancia del Sector No Lucrativo holandés en términos de contribución económica. De hecho, el sector holandés es uno de los más importantes en el panorama económico mundial¹⁰⁸. Bajo esta forma de concebirlo, el Tercer Sector holandés

¹⁰⁵ A. BURGER y V. VELDHEER (2001), "The growth of the nonprofit sector in the Netherlands", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 30, núm. 2, pág. 241.

¹⁰⁶ L. M. SALAMON (1997a), *The international guide ...*, ob. cit., pág. 122.

¹⁰⁷ A. BURGER y P. DEKKER (2001), *The nonprofit sector ...*, ob. cit.

¹⁰⁸ Así se desprende del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector no Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.

CUADRO 22. El Sector No Lucrativo en Holanda, 1995

Asalariados (equivalencia a tiempo completo)	669.000
Voluntarios (equivalencia a tiempo completo)	406.000
Asalariados como porcentaje del total de empleo	12,3
Voluntarios como porcentaje del total de empleo	7,5
Gastos corrientes del sector como porcentaje del PIB	15,5
Valor añadido del sector como porcentaje del PIB	10,2

Fuente: A. BURGER y P. DEKKER (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands*, Den Haag Social and Cultural Planning Office, Working Paper 70.

genera cerca de 670.000 empleos a tiempo completo –lo que supone alrededor del 12 por 100 del empleo en Holanda–, unos gastos corrientes del 15 por 100 del PIB y un valor añadido que asciende al 10 por 100 del PIB. Como en otras partes del mundo, el Sector No Lucrativo está dominado por los servicios de educación, sanidad y asistencia social.

De otra parte, el trabajo realizado para CIRIEC-Internacional muestra información elaborada por Kloek, a partir de la base de datos de la *Central Bureau van de Statistiek* (CBS), referida a empresas y empleo en las organizaciones de la Economía Social, donde es posible apreciar, bajo este enfoque conceptual, el bajo peso relativo de las Cooperativas, a la vez que la elevada participación de las Fundaciones (cuadro 23).

CUADRO 23. Número de empresas de la Economía Social en Holanda según su estatus legal y actividad, 1997

Actividad	Total empresas	Cooperativas	Asociaciones	Fundaciones
Agricultura, silvicultura	111.090	110	40	25
Pesca	760	0	0	0
Minerales	200	0	0	0
Industria	44.930	115	15	235
Emp. suministro público	190	15	0	0
Construcción	51.410	45	0	20
Comercio	160.140	360	30	310
Servicios de comidas	37.590	50	60	230
Transporte, comunicación	23.610	385	170	205
Finanzas	15.290	330	90	380
Servicios para empresas	103.195	470	420	2.380
Gobierno, seguros	1.280	20	15	105
Educación	16.595	20	1.405	3.055
Bienestar y salud	40.760	45	1.610	7.230
Cultura, ocio	38.245	290	5.640	4.355
Total	645.285	2.255	9.495	18.530

Fuente: P. H. M. RUYLS, J. J. J. THUSSEN y M. VAN KRIEKEN (2000), "Informes Nacionales: Holanda", CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

Recordando los trabajos internacionales anteriormente aludidos, se constata que tanto el proyecto de la Universidad Johns Hopkins como el estudio de CIRIEC-Internacional ponen de manifiesto que Holanda es, de todas las naciones analizadas, al menos en términos de empleo, el país que tiene un Tercer Sector más desarrollado. Teniendo tan solo en cuenta el empleo remunerado, según la investigación de la Universidad Johns Hopkins, el 13 por 100 de todos los asalariados holandeses desempeña su trabajo en una organización no lucrativa, mientras que, según el estudio de CIRIEC-Internacional, el trabajo remunerado en Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, suponía conjuntamente el 17 por 100 del empleo nacional.

11. Suecia: paradigma de la movilización ciudadana para la satisfacción de las demandas sociales y de la participación democrática

11.1. Percepción conceptual

Desde finales del decenio de 1990, Suecia adoptó de un modo oficial la acepción de Economía Social como modo de entender el Tercer Sector. En noviembre de 1997 el gobierno sueco constituyó un grupo de trabajo compuesto por funcionarios de cinco ministerios que recibió la denominación de *Working Party on the Social Economy and its Development*¹⁰⁹. Este grupo de trabajo inició su actividad en marzo de 1998 y finalizó en diciembre de 1999, distinguiéndose por haber sentado las bases de lo que hoy en día se entiende por Economía Social en este país¹¹⁰.

En el informe final del grupo de trabajo se pone de manifiesto que el término Economía Social hace referencia al conjunto de actividades organizadas que tienen como objetivo principal el servicio a la comunidad, realizadas sobre la base de principios democráticos y de modo independiente de la acción del gobierno en el terreno organizativo. Además, se mantiene que estas actividades sociales y económicas se desarrollan de modo esencial a través de las Asociaciones, las Cooperativas, las Fundaciones y otros grupos similares de organizaciones, teniendo como objetivo el beneficio público o el de los miembros pertenecientes a una colectividad, no siendo en ningún caso el ánimo de lucro la principal fuerza motriz ni su razón de ser. Como ha sido reconocido recientemente desde el Ministerio de Industria, Empleo y Comunicaciones, esta defi-

¹⁰⁹ En un informe de seguimiento de la Economía Social realizado por el Ministerio de Industria, Empleo y Comunicaciones en 2001 puede verse con algo más de detalle la composición del grupo de trabajo y los contenidos tratados por éste: MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS IN SWEDEN (2002), *Social Economy. A follow-up of the Swedish Government Offices' work on the social economy, Spring 2001 to spring 2002*, Regeringskansliet, Estocolmo, págs. 10-11.

¹¹⁰ En el informe final realizado por el grupo de trabajo, que llevó por título *Social Economy: a third sector for wellbeing, democracy and growth?* y fue publicado en 2000, se propuso la definición de Economía Social en Suecia que aparece en el texto.

nición de Economía Social en Suecia es la actualmente vigente en ámbitos gubernamentales¹¹¹.

11.2. Aproximación a la realidad del sector

A grandes rasgos, la estructura económico-social sueca responde a un modelo propuesto por Lorendahl¹¹² (esquema 1), según el cual pueden distinguirse cuatro sectores. El primero y el segundo responden a la tradicional división entre sector público y sector empresarial capitalista. El cuarto sector estaría representado por grupos informales, entre los que ocupan un lugar importante las Asociaciones de vecinos. Y quedaría el Tercer Sector, que estaría compuesto por las entidades de la Economía Social lucrativa, formada por Cooperativas y Mutuas, otra parte de organizaciones no lucrativas, sobre todo Asociaciones, y una tercera parte, resultado de la intersección de las dos anteriores, integrada por Asociaciones que desarrollan actividades económicas relevantes y que tienen entre su personal trabajadores a sueldo. Siguiendo a Lundström y Wijkström, habría también que considerar a las Fundaciones (*Stiftelse*)¹¹³.

En el marco normativo sueco, a partir de la división reflejada en el esquema 1, las principales formas jurídicas reconocidas como integrantes del Tercer Sector en este país son las *ideell förening* y las *ekonomisk förening*. Las primeras se caracterizan por la ausencia de ánimo de lucro, mientras que las segundas son en su mayoría Cooperativas. En ambos casos la legislación se caracteriza por ser sumamente flexible. A modo de ejemplo, respecto de las primeras cabe decir que no existe una legislación específica reguladora de los distintos tipos de entidades, que entre sus fines puede figurar cualquier propósito y que no se requiere del registro público para su constitución y puesta en funcionamiento, salvo que se contrate personal o se genere una actividad susceptible de tener que soportar el impuesto sobre el valor añadido, en cuyo caso habría que informar a la Hacienda Pública¹¹⁴.

En los países escandinavos el sector se considera como una parte importante e integrada de la sociedad democrática, no sólo por el modo en que las entidades que lo componen se organizan internamente, sino también por su significativa participación en la vida pública, tanto en el ámbito local como estatal. En Suecia se considera que las entidades que conforman la Economía

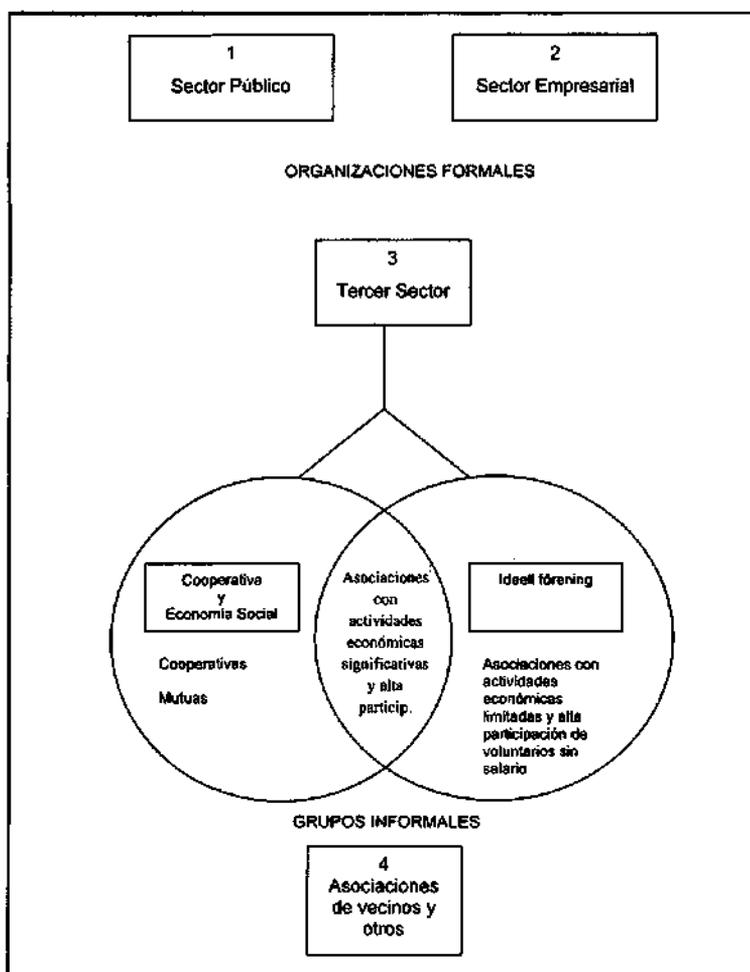
¹¹¹ MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS IN SWEDEN (2002), *Social Economy. A follow-up of the Swedish Government Offices' work on the social economy*, Spring 2001 to spring 2002, Regeringskansliet, Estocolmo, pág. 11.

¹¹² B. LORENDAHL (1997), "Integrating the public and cooperative/social economy. Towards a new Swedish model", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68, 3, pág. 386.

¹¹³ T. LUNDSTRÖM y F. WIKSTRÖM (1997), "Sweden", en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.

¹¹⁴ Tomado de J. OLSSON (2000), "Informes Nacionales: Suecia", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea, pág. 784.

ESQUEMA 1. El Tercer Sector en Suecia: contexto y componentes



Fuente: B. LORENDAL (1997), "Integrating the public and cooperative/social economy. Towards a new Swedish model", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68, 3.

Social desempeñan una función vital para el desarrollo de la sociedad, esperando que su significación sea mayor en el futuro¹¹⁵. La mayoría de las sociedades del sector mantienen un estrecho contacto y cooperación con entidades públicas, hasta el punto de que muchas de ellas participan de modo activo en los debates públicos y en el proceso político. Esta integración da lugar a un proceso de cooperación institucional en la toma de decisiones públicas¹¹⁶.

¹¹⁵ Esta idea tan asentada en el país ha vuelto a ser puesta de manifiesto desde el Ministerio de Cultura en fechas recientes: MINISTRY OF CULTURE (2001), *The Social Economy – a third sector for prosperity, democracy and growth?*, Fact Sheet. Regeringskansliet, Estocolmo.

¹¹⁶ K. K. KLAUSEN y P. SELLE (1996), "The third sector in Scandinavia", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 7, núm. 2, págs. 115-118.

Así, puede decirse que la actividad principal de un buen número de organizaciones tiene como pretensión influir en la formulación de las políticas públicas, más que la prestación de servicios. En este sentido, uno de los términos más usuales en relación con la idea que se tiene de Tercer Sector es el de *movimiento social*, en el que se incluyen distintos tipos de entidades, desde Cooperativas hasta Asociaciones, entre las que se encuentran organizaciones de trabajadores, deportivas, culturales, de defensa de los derechos civiles y organizaciones relacionadas con la iglesia.

Un aspecto reseñable del Tercer Sector en Suecia es que, aunque una parte de éste guarde una cierta conexión con el Estado de Bienestar, existe una menor vinculación comparada, sobre todo dentro del movimiento asociativo, con los servicios propios de este campo. Mientras que en Suecia tan solo un 27 por 100 de los gastos corrientes de las organizaciones no lucrativas en 1995 se destinaban a actividades relacionadas con la educación y la investigación, la atención sanitaria y los servicios sociales, en Reino Unido el dato ascendía al 57 por 100, en Italia al 62 por 100, en Francia al 68 por 100, en Alemania al 70 por 100 y en Estados Unidos al 85 por 100. Según Lundström y Wijkström, este hecho explicaría por qué en Suecia la dependencia financiera de estas organizaciones respecto del sector público es relativamente menor que en otros países¹¹⁷. De todas formas, cabe decir que en las dos últimas décadas viene observándose una mayor inclinación dentro del movimiento asociativo por la prestación de servicios sanitarios y por la asistencia social.

El Estado de Bienestar sueco se ha apoyado históricamente en las sociedades cooperativas y en las organizaciones no lucrativas, si bien con el tiempo estas organizaciones han ido redefiniendo sus funciones y dejando de proveer servicios sociales a medida que se ha ido ampliando la actividad del sector público. En cualquier caso, la contracción del sector público a finales del siglo XX ha provocado que se invierta el proceso, de forma que paulatinamente se ha producido una gradual expansión de proveedores privados en las distintas áreas del bienestar social¹¹⁸. En las últimas décadas llega a hablarse de un cierto proceso de cooperativización del Estado, más que de privatización, debido a que este tipo de sociedad viene asumiendo cada vez más protagonismo en campos como la sanidad, la educación y los servicios sociales¹¹⁹.

¹¹⁷ T. LUNDSTRÖM y F. WIJKSTRÖM (1997), "Sweden"..., ob. cit., págs. 173-176.

¹¹⁸ Para Y. STRYJAN, y F. WIJKSTRÖM (1996), "Cooperatives and nonprofit organizations in Swedish social welfare", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 1, pág. 6, el modelo de bienestar sueco se cimentó en sus orígenes en las cooperativas y en las organizaciones no lucrativas. B. LORENDahl (1997), "Integrating the public...", ob. cit., pág. 388, se expresa en los mismos términos.

¹¹⁹ Según la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2001), *Promoción de las cooperativas*, Conferencia Internacional del Trabajo, 89ª reunión, Informe V, Ginebra, *las cooperativas se han convertido con gran rapidez en una de las principales alternativas a los servicios sociales de carácter público frente a la transformación del Estado de Bienestar y de la privatización del sector público* (pág. 59).

Dentro del movimiento cooperativo es posible distinguir entre las antiguas Cooperativas y las nuevas Cooperativas asociadas al bienestar social. Las primeras son aquellas ya asentadas en el sistema económico del país, como las Cooperativas de consumidores y productores, donde mantienen una posición prominente las Cooperativas de viviendas y las ligadas a la provisión de servicios en el ámbito local, como la electricidad y el agua. De otra parte, las nuevas Cooperativas del bienestar, aunque menores en número, son las que en la actualidad presentan un mayor dinamismo y constituyen una buena alternativa a la creciente incapacidad del sector público para dar soluciones satisfactorias a determinadas necesidades sociales. Al respecto, Normark señala que desde el decenio de 1980 las Cooperativas han experimentado un importante crecimiento en el sector del bienestar social, donde las sociedades de cuidado de niños son el principal ejemplo de auge del sector¹²⁰. Desde una perspectiva más amplia, Olsson mantiene que los nuevos sectores emergentes son ciertas Cooperativas de consumidores¹²¹, las Cooperativas de trabajadores (normalmente de pequeño tamaño), las Cooperativas mixtas, las Empresas de Inserción (la mayor parte bajo la forma de Cooperativa), las Cooperativas sociales, las Cooperativas de pequeñas empresas y los grupos de desarrollo comunitario rural.

Para finalizar, cabe subrayar que en el modelo sueco las Fundaciones tienen una importante presencia dentro del Tercer Sector y, por extensión, en el sistema económico. En esencia, se trata de un rasgo que caracteriza al conjunto de países escandinavos. Para Anheier, a partir de un estudio realizado sobre las Fundaciones en el contexto internacional, puede concluirse que existe un modelo socialdemócrata, en el que se incluiría a Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia, condicionado por la existencia de un Estado de Bienestar muy desarrollado. En este modelo, las Fundaciones actúan principalmente en pos de la consecución de objetivos que, aun siendo determinados de modo autónomo, vienen a complementar las actividades del Estado. Además, al margen de éstas, también se reconoce la presencia de grandes Fundaciones que actúan como contrapunto de las tendencias hegemónicas marcadas por el gobierno¹²². Como medida del peso que tienen estas organizaciones en los países escandinavos, cabe apuntar que, por cada 100.000 habitantes, en Dinamarca hay 272 Fundaciones, en Suecia unas 200, en Noruega 68 y en Finlandia 49, mientras que en

¹²⁰ P. NORMARK (1996), "A role for cooperatives in the market economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 3, pág. 429.

¹²¹ Además de ejercer actividades en el área de los servicios sociales, la cultura, el deporte y el ocio, en los últimos años vienen proliferando las promovidas por los padres para que actúen como guarderías. J. OLSSON (2000), "Informes Nacionales: Suecia...", ob. cit., 786-787.

¹²² H. K. ANHEIER (2001a), *Foundations in Europe: a comparative perspective*, Civil Society Working Paper, núm. 18, Centre for Civil Society, Londres, págs. 24-25, reconoce hasta siete modelos distintos de Fundaciones en Europa. La referencia consultada constituye una versión más corta de un capítulo de libro realizado por el mismo autor: H. K. ANHEIER (2001b), "Foundations in Europe: a comparative perspective", en A. Schüller, V. Then y P. Walkenhorst (eds.), *Foundations in Europe: Society, management and law*, Directory of Social Change, Londres.

otros países de Europa la *ratio* es considerablemente inferior: en Reino Unido 16, en España 15, en Alemania 10, en Holanda 5, en Bélgica 3, en Italia 2 y en Francia una.

12. Estados Unidos: organizaciones no lucrativas frente al mercado en un escenario de libertad económica

12.1. Percepción conceptual

El Tercer Sector estadounidense tiene un amplio reconocimiento dentro del ámbito académico, siendo objeto de estudio desde finales del decenio de 1970 en sus variantes sociológica, política y económica. Aunque se define de distintas formas —lo que influye en las estimaciones del volumen e importancia relativa—, en este país el sector se asocia de un modo inequívoco con las organizaciones no lucrativas¹²³.

Un rasgo general del Tercer Sector desde la perspectiva estadounidense es que las organizaciones no se crean con el objetivo de generar un beneficio para los gestores y administradores de la sociedad, de ahí que en ocasiones las entidades que lo componen se denominen *nonprofit organizations*, aunque la cuestión fundamental no es si generan o no beneficio, sino el destino que pueda dársele, por lo que a veces se denominan *non-for-profit organizations*. Mediante esta expresión se enfatiza que lo realmente importante para que una entidad sea considerada parte del sector es que el beneficio, de haberlo, se destine a facilitar la consecución de los objetivos de la entidad.

Otra acepción de uso común es el término *Independent Sector*, que subraya la función del sector como contrapunto de la actividad del Estado y como medio para que los ciudadanos se involucren de modo independiente en la vida política y social del país. Es independiente al ser considerado como una tercera fuerza económica y social que actúa al margen de los sectores privado lucrativo y público, y a la vez no es independiente, ya que en el ámbito financiero se nutre en gran medida de los ingresos procedentes de ambos sectores. Finalmente, el sector también se asocia con organizaciones exentas del pago de impuestos, siendo en este caso fácilmente delimitable, ya que la legislación

¹²³ Una propuesta para entender el Tercer Sector estadounidense desde la perspectiva de la Economía Social es la realizada de modo reiterado por C. P. ROCK y M. KLINEDINST (1992), "En busca de la Economía Social en Estados Unidos: una propuesta", en J. L. Monzón y J. Defourmy (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia; C. P. ROCK y M. KLINEDINST (1994), "L'économie sociale aux États-Unis: les critères et les organisations", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 73, núm. 253; C. P. ROCK y M. KLINEDINST (1995a), "État-Unis. Aux marges de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 74, núm. 255; C. P. ROCK y M. KLINEDINST (1995b), "La Economía Social en los Estados Unidos: criterios y organizaciones", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 21; y C. P. ROCK y M. KLINEDINST (1996), "Estados Unidos: los límites de la Economía Social (II)", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 23.

estadounidense define con precisión qué tipos de entidades pueden acogerse a tales beneficios¹²⁴.

12.2. Aproximación a la realidad del sector

Al igual que en otros países, en Estados Unidos se extiende por un gran número de ramas de actividad, y surge a lo largo de la historia como respuesta de la sociedad civil a las necesidades de la población en cada momento. El particular modo de creación del país, donde el desarrollo y las necesidades de la sociedad surgieron antes de que se formara el Estado, fue un vivero para que la iniciativa privada diera respuesta mediante diversas formas de asociaciónismo a algunas de las necesidades de la colectividad.

Una característica del sector vinculada con la historia del país es la importancia de los cultos religiosos en la formación de grupos de ayuda colectiva. La libertad de culto y la no injerencia del Estado en materia religiosa ha facilitado la creación de organizaciones vinculadas a distintas religiones en diferentes áreas de atención social. Por otra parte, cabe reseñar que la diversidad asociativa también ha estado condicionada a lo largo del tiempo por la propia composición étnica del país, de modo que la inmigración desde naciones con culturas distintas alimentó la pluralidad de asociaciones para dar respuesta a las necesidades de cada grupo social.

Además, cabe subrayar, como factor que ha facilitado el movimiento asociativo en Estados Unidos, el carácter individualista de sus ciudadanos, amantes de las libertades y propicios a plantear soluciones a sus problemas de modo autónomo, sin buscar amparo en la acción gubernamental. En este sentido, la concepción reguladora que ha prevalecido a lo largo del tiempo en este país, donde la legislación es más correctora que interventora, supone un escenario ideal para que se desarrolle la iniciativa privada.

Una cuestión importante que ha suscitado interés en la literatura norteamericana es la relación existente entre el Estado y el Tercer Sector. La economía pública sugiere tres posibles formas de conexión¹²⁵: 1) el Tercer Sector actúa de un modo independiente, como si desarrollara una actividad suplementaria a la llevada a cabo por la acción gubernamental; 2) el Tercer Sector y el gobierno trabajan conjuntamente de modo complementario bajo un modelo de asociación

¹²⁴ Para profundizar en el tema es obligada la lectura de L. M. SALAMON (1992), *America's nonprofit sector*, The Foundation Center, Nueva Cork; L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1992a), "In search of the nonprofit sector...", ob. cit.; y L. M. SALAMON (1997b), "The nonprofit sector in developed societies: The United States", en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, en especial las páginas 291-293.

¹²⁵ D. R. YOUNG (2000), "Alternative models of government-nonprofit sector relations: theoretical and international perspectives", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 29, núm. 1.

contractual; 3) las organizaciones no lucrativas y el gobierno se comportan como adversarios en el proceso de toma de decisiones públicas y en la prestación de servicios.

Una revisión histórica del caso estadounidense revela como válidas las tres formas de concebir la relación¹²⁶. La vinculación entre ambos sectores es múltiple y compleja, de modo que al mismo tiempo pueden darse relaciones particulares de complementariedad, complementariadad y adversidad, a la vez que cambiante en el tiempo, de modo que el carácter global de la relación entre ambos sectores puede experimentar variaciones.

La visión de que los dos sectores son adversarios se ajusta en mayor medida a lo ocurrido a principios del siglo XIX, en los inicios de la formación de la república, cuando se dan los primeros pasos para la definición de las fronteras que dividen las esferas pública y privada del país, así como pasada la mitad del siglo XX, cuando el gobierno pretende compensar el equilibrio de poder entre los intereses públicos y privados, especialmente en el variado campo de las Fundaciones.

La tesis que mantiene la existencia de una relación de complementariedad entre los sectores parece explicar lo ocurrido a finales del siglo XIX y principios del XX. En este lapso del tiempo el gobierno adopta una postura relativamente pasiva, circunstancia que promueve la acción de la iniciativa privada para satisfacer las necesidades sociales resultantes del proceso de industrialización y de la inmigración.

Por su parte, la perspectiva de la complementariedad permite explicar la relación existente entre los dos sectores tras la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno se preocupa por dar respuesta a las nuevas necesidades planteadas por la sociedad, a la vez que pretende eludir el crecimiento desmesurado de la burocracia gubernamental. En este período aparece una versión estadounidense del Estado de Bienestar, donde las organizaciones no lucrativas actúan como un socio del gobierno en la provisión de necesidades públicas en campos tan diversos como la atención social, las artes, la educación, la sanidad y el medio ambiente.

En las dos últimas décadas parece estar produciéndose un nuevo cambio en la relación, donde prevalece la visión de que los sectores son suplementarios. A la actitud más pasiva en la provisión de servicios públicos por parte del gobierno, le sucede el crecimiento del sector no lucrativo para cubrir ciertas lagunas provocadas por la reducción durante los últimos decenios del siglo XX de ciertos programas propios del Estado de Bienestar.

Como apunte a una visión complementaria, cabe decir que en la actualidad existen vías de colaboración más variadas, promoviéndose en algunos

¹²⁶ Esta visión de la relación entre el sector no lucrativo y el estado es una síntesis del trabajo de D. R. YOUNG (2000), "Alternative models...", ob. cit.

casos la privatización de ciertos servicios públicos mediante su contratación con organizaciones no lucrativas¹²⁷.

Finalmente, es posible mantener que ambos sectores se comportan como adversarios en ciertos campos. Desde esta perspectiva, parece existir una opinión generalizada en todos los niveles de la Administración para que se produzcan cambios en la política de incentivos fiscales de la que disfrutaban las organizaciones no lucrativas¹²⁸ y para que se limite su intervención en los foros de opinión política. En esta línea, Salamon menciona la existencia de una cierta pérdida de confianza por parte del Estado en las organizaciones no lucrativas, hasta el punto de plantearse la legitimidad de que disfruten de un sistema impositivo especial¹²⁹.

En otro orden de ideas, este autor señala que el sector se enfrenta a cuatro cambios desde el decenio de 1980. En primer lugar, el sector ha de enfrentarse a una crisis fiscal, ya que desde la llegada de Reagan las políticas más conservadoras han supuesto una moderación generalizada de las ayudas a todas las organizaciones no lucrativas, con la excepción de la sanidad.

En segundo lugar, el sector tiene que hacer frente a una crisis económica. Debido a la menor ayuda recibida del gobierno, las organizaciones no lucrativas se han visto obligadas a orientar su actuación a los mercados con objeto de aumentar sus ingresos mediante el cobro de un precio por la prestación de servicios. Esta *mercantilización*¹³⁰, que permitió salvar la crisis financiera del sector, ha causado finalmente una crisis económica en el mismo. La consecución de ganancias por parte de las organizaciones no lucrativas atrajo paulatinamente a empresas con ánimo de lucro, lo que ha desembocado en un aumento de la competencia sectorial, donde existen nuevas empresas que tienen una mayor facilidad para captar recursos externos. Ello ha originado una reducción en los márgenes, haciendo peligrar la viabilidad de algunas organizaciones. Además, para agravar la situación, al converger en ciertas áreas los intereses y modos de actuar de los sectores no lucrativo y privado con ánimo de lucro, se cuestionan las ayudas fiscales y las ventajas tradicionalmente concedidas a las organizaciones no lucrativas, lo que conduce a que algunas de ellas tengan que cambiar sus estatutos para adoptar la forma mercantil.

¹²⁷ Recientemente, R. SCOTT, R. (2002), *Working better together: how Government, business, and nonprofit organizations can achieve public purposes through cross-sector collaborations, alliances and partnerships*, Independent Sector, destaca la importancia de las relaciones existentes entre los sectores público, empresarial y privado no lucrativo para el logro de objetivos públicos. El autor defiende la conveniencia de mantener colaboraciones y alianzas entre los tres sectores.

¹²⁸ L. M. SALAMON (1999a), "The nonprofit sector at a crossroads: the case of America", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol.10, núm. 1, pág. 5, expone que desde principios del decenio de 1980 se han eliminado fuentes de ingresos para las organizaciones no lucrativas y se ha creado una seria presión fiscal para muchas entidades.

¹²⁹ L. M. SALAMON (1999a), "The nonprofit sector ...", ob. cit., pág. 5.

¹³⁰ En el texto de L.M. SALAMON (1993), "The marketization of welfare: changing nonprofit and for-profit roles in the American welfare state", *Social Service Review*, vol. 67, núm. 1, el término que aparece es *marketization*.

En tercer lugar, se hace alusión también a una crisis de efectividad del sector, como consecuencia de que las organizaciones no lucrativas no pasan los *test* propios de los mercados.

Finalmente, en cuarto lugar, llega a ponerse en cuestión la propia legitimidad del sector y, por extensión, el sistema de ayudas y ventajas de las que ha disfrutado de modo tradicional. La mitificación de las entidades no lucrativas pierde peso entre la sociedad, que no acaba de entender los procesos de burocratización y profesionalización por los que atraviesa el sector. En este sentido, Salamon apunta que recientes informes sugieren la pérdida de confianza de la ciudadanía en las organizaciones no lucrativas¹³¹.

El interés que desde hace años se tiene en Estados Unidos por el Tercer Sector se refleja en el desarrollo de las estadísticas, que permiten conocer a este tipo de organizaciones con un cierto detalle. La referencia obligada para tener una visión del sector desde una perspectiva económica es la publicación que desde 1984 viene promoviendo de forma periódica la organización *Independent Sector*¹³², donde se presenta información estadística de las organizaciones no lucrativas y del sector independiente¹³³. Este documento compila y analiza distintas bases de datos procedentes de varios departamentos del gobierno estadounidense –los departamentos del Tesoro, Comercio, Trabajo, Educación y Sanidad y Servicios Sociales– y de otras instituciones como el *National Council of Churches of Christ in the USA*, la *American Association of Fundraising Counsel Trust for Philanthropy* y el *National Center for Charitable Statistics of the Urban Institute*. El Tercer Sector viene delimitado por aquellas organizaciones cuyos ingresos no se destinan a los socios, administradores o algunos otros sujetos con intereses en la empresa, sino a las actividades que permiten el logro de los objetivos de la organización. La mayoría de tales organizaciones son incluidas en la sección 501 (c) del sistema de clasificación de la Dirección General de Tributos, y a ellas habría que añadir las congregaciones y asociaciones afiliadas a cultos religiosos y las organizaciones comunitarias cuyos ingresos brutos son inferiores a los 5.000 dólares, y que, por tanto, no están registradas por el *Internal Revenue Service* (IRS).

Dentro del conjunto de organizaciones comprendidas por la sección 501 (c), las que se incluyen en los epígrafes 501 (c) (3) *Religious, charitable, and similar organizations* y 501 (c) (4) *Social welfare organizations* componen el denominado *Independent Sector*, que supone la mayor parte del Tercer Sector y que, principalmente, se diferencia del resto por servir a una variedad más amplia de grupos de población y no sólo a grupos reducidos que mantienen

¹³¹ L. M. SALAMON (1999a), "The nonprofit sector ...", ob. cit., págs. 12-14.

¹³² Se trata de una coalición independiente formada por más de 700 organizaciones, Fundaciones e instituciones filantrópicas del país cuya misión es promover, reforzar e impulsar la comunidad no lucrativa y filantrópica para mantener la iniciativa privada en el campo de los bienes públicos.

¹³³ M. S. WEITZMAN, N. T. JALANDONI, L. M. LAMPKIN y T. H. POLLAK (2002), *The new nonprofit almanac & desk reference*, Independent Sector, Urban Institute, Jossey-Bass.

intereses particulares¹³⁴. Bajo el primer epígrafe se incluyen, entre otras, organizaciones con fines tan variados como los religiosos, educativos, caritativos, científicos y literarios. En el segundo epígrafe se contemplan de un modo general organizaciones que trabajan para el beneficio público.

Desde 1977, en que había algo más de 1.100.000 organizaciones no lucrativas en Estados Unidos, el sector ha experimentado un continuo crecimiento en el tiempo, hasta el punto de que en 1998 había algo más de 1.600.000 organizaciones¹³⁵. De éstas, el 75 por 100 pertenecen a los epígrafes 501 (c) (3) y 501 (c) (4). Por otra parte, el Sector Independiente ha sido el que ha experimentado una mayor progresión dentro del Tercer Sector, al crecer el número de sociedades un 66 por 100 entre 1977 y 1998, frente al crecimiento del 44 por 100 registrado por el conjunto del Tercer Sector.

Para tomar conciencia de la importancia global del sector en Estados Unidos, cabe decir que el conjunto de organizaciones no lucrativas supone cerca del 6 por 100 de todas las organizaciones existentes en el país, incluyendo los sectores público y privado lucrativo. De modo similar, el peso del sector en la renta nacional asciende casi al 7 por 100, frente al 80 por 100 del sector privado con ánimo de lucro y el 13 del sector público. En este sentido, merece subrayarse que la participación del sector en esta magnitud ha crecido en algo más de un punto porcentual entre finales del decenio de 1970 y el de 1990.

Por su parte, en términos de ocupación, el peso de las organizaciones no lucrativas ascendía a finales del decenio de 1990 al 12 por 100 en el total nacional, teniendo en cuenta la participación conjunta del trabajo asalariado y voluntario. En cifras absolutas, esto significa que en 1998 había algo más de 18 millones de personas trabajando en el sector no lucrativo estadounidense (cuadro 24).

En cuanto a la distribución del empleo dentro del sector independiente, que representa en torno al 93 por 100 de la ocupación en el conjunto del sector no lucrativo, cabe subrayar la preponderancia de los servicios sanitarios, donde a su vez destacan los servicios hospitalarios; el área de educación e investigación, en la que destaca el empleo generado en colegios privados y universidades; y los servicios sociales (cuadro 25).

¹³⁴ Siguiendo a L.M. SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, W. SOKOLOWSKI y cols. (2001), *La sociedad civil global...*, ob. cit., pág. 596, el Sector Independiente constituye la parte *benéfica* del sector no lucrativo estadounidense.

¹³⁵ Los datos que se muestran en este apartado, extraídos de la publicación editada por la organización *Independent Sector*, coinciden de un modo general con la información aportada por la publicación más conocida de L. M. SALAMON (1999b), *America's nonprofit sector. A primer*, 2ª ed., The Foundation Center, que sirve de referencia para el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins. Más concretamente, el autor mantiene que en los Estados Unidos había en 1995, aproximadamente, 1,6 millones de organizaciones no lucrativas, es decir, cerca del 6 por 100 de todas las organizaciones existentes en el país, cuyos ingresos suponían casi un 9 por 100 del PNB. Asimismo, el autor ponía de manifiesto que el empleo en el sector suponía un 7 por 100 del total nacional teniendo en cuenta tan solo a los asalariados y un 11 por 100 incluyendo también a los voluntarios (pág. 6).

CUADRO 24. Empleo estimado en los Estados Unidos según principales sectores y tipo de empleo, 1977-1998

Sector	Clase de ocupación	1977		1987		1998	
		miles	%	miles	%	miles	%
Sector privado lucrativo	Empleo	66.262	63,8	81.889	63,2	100.038	65,1
	Autoempleo	7.758	7,5	9.681	7,5	10.232	6,7
	Trab. familiar no remun.	841	0,8	413	0,3	141	0,1
	Voluntariado	133	0,1	408	0,3	511	0,3
	Total	74.944	72,2	92.391	71,3	110.922	72,2
Sector público	Empleo	18.482	17,8	20.938	16,1	22.215	14,5
	Voluntariado	837	0,8	2.423	1,9	2.426	1,6
	Total	19.319	18,6	23.361	18,0	24.641	16,0
Sector independiente	Empleo	5.520	5,3	7.390	5,7	10.900	7,1
	Voluntariado	3.271	3,1	5.059	3,9	5.745	3,7
	Total	8.791	8,5	12.459	9,6	16.645	10,8
Otras organiz. no lucrativas	Empleo	471	0,5	572	0,4	764	0,5
	Voluntariado	358	0,3	868	0,7	612	0,4
	Total	829	0,8	1.440	1,1	1.376	0,9
Total	Empleo	5.991	5,8	7.962	6,1	11.664	7,6
	Voluntariado	3.629	3,5	5.927	4,6	6.357	4,1
	Total	9.620	9,3	13.899	10,7	18.021	11,7

Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce (varios años), Hodgkinson, Weitzman and the Gallup Organization (varios años), *Giving and Volunteering in the United States*, Department of Labor (varios años), en M. S. WEITZMAN, N. T. JALANDONI, L. M. LAMPKIN y T. H. POLLAK (2002), *The new nonprofit almanac & desk reference*, Independent Sector, Urban Institute, Jossey-Bass.

13. Reino Unido: Voluntary Sector, una apuesta privada para afrontar la prestación de servicios sociales desde el núcleo de la beneficencia

13.1. Percepción conceptual

En el Reino Unido, el conjunto de organizaciones que no se incluyen ni en el sector privado capitalista ni en el público, se agrupan tradicionalmente bajo el término *Voluntary Sector*, concepto más próximo a la idea de Sector No Lucrativo que a la de Economía Social. El Tercer Sector en este país suele situarse a medio camino entre los modelos estadounidense y germano, algo menos orientado al mercado que en el primer caso¹³⁶, a la vez que menos corporativista que el segundo en cuanto a las relaciones que mantiene con la Administración. En todo caso, debe subrayarse que, a pesar de lo que sugie-

¹³⁶ Es un fenómeno reciente en este país el cambio de orientación desde un Estado de Bienestar asumido por el sector público hacia un sistema del bienestar más orientado al mercado: M. TAYLOR y J. LANSLEY (1992), "Ideology and welfare in the UK: the implications for the voluntary sector", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 2, pág. 154.

CUADRO 25. Empleo por áreas en el Sector Independiente estadounidense, 1977-1998

Actividades	1977		1987		1998		
	miles	%	miles	%	miles	%	
Servicios sanitarios	Enfermeras y personas atención enfermos	206,4	3,7	347,8	4,7	572,5	5,3
	Hospitales	2.121,1	38,4	6.664,8	36,1	3.347,2	30,7
	Otros servicios	131,2	2,4	354,4	4,8	557,3	5,1
	Clínicas de médicos y dentistas					204,0	1,9
	Total	2.458,7	44,5	3.367,0	45,6	4.681,0	42,9
Educación e investigación	Colegios privados y universidades	702,6	12,7	907,8	12,3	1.248,8	12,2
	Colegios privados básica y secundaria	427,7	7,7	565,5	7,7	853,6	8,3
	Servicios educativos específicos	49,4	0,9	68,2	0,9	83,0	0,8
	Investigación no comercial	100,0	1,8	124,8	1,7	164,4	1,6
	Total	1.279,7	23,2	1.663,3	22,5	2.349,8	21,6
Servicios	Servicios jurídicos sociales y jurídicos	12,4	0,2	14,5	0,2	22,0	0,2
	Servicios sociales	702,7	12,7	1.181,7	16,0	1.888,9	17,3
	Total	715,1	13,0	1.196,2	16,2	1.910,9	17,5
Organizac. religiosas	Total	678,5	12,3	650,2	8,8	1.266,4	11,6
Organizac. soc., cívicas y fraternales	Total	305,4	5,5	366,3	5,0	455,2	4,2
Cultura y arte	Radio y televisión	9,6	0,2	19,0	0,3	20,0	0,2
	Productores, orquestas, ferias...	27,2	0,5	54,3	0,7	96,8	0,9
	Museos y jardines botánicos y zoológicos	28,9	0,5	48,4	0,7	88,0	0,8
	Total	65,7	1,2	121,7	1,6	204,8	1,9
Fundaciones	Total	16,4	0,3	22,2	0,3	32,0	0,3
Total		5.519,5	100,0	7.389,9	100,0	10.900,1	100,0

Fuente: Elaborado con datos del U.S. Bureau of the Census, Economic Census (1997); U.S. Department of Labor (varios años), en M. S. WEITZMAN, N. T. JALANDONT, L. M. LAMPKIN y T. H. POLLAK (2002), *The new nonprofit almanac & desk reference*, Independent Sector, Urban Institute, Jossey-Bass.

re el término de uso común en el país, la actividad de estas organizaciones, aunque en gran medida se apoya en el trabajo voluntario, cuenta también con personal asalariado¹³⁷.

Para delimitar el sector, como en el resto de países, no existe una única visión generalmente aceptada, de modo que, dependiendo del concepto, la definición y cuantificación será más o menos amplia. Un concepto amplio es el mantenido por los investigadores que, en el caso del Reino Unido, han aplicado los criterios de la Universidad Johns Hopkins¹³⁸. De modo similar, otros investigadores, como Hatch, han sugerido diversos criterios como la existencia de una organización formal, la independencia respecto del gobierno, y que no se efectúe distribución de beneficios. Por su parte, Brenton añade a los anteriores el criterio de autonomía en la gestión privada y el objetivo de obtención de un beneficio público, mientras que Johnson propone la independencia respecto del Estado, la autonomía en la gestión privada, la no distribución de beneficios y el origen de parte de sus ingresos en donaciones privadas.

En el otro extremo, una visión restrictiva del sector, por otra parte más extendida en el Reino Unido, sería aquella que tan solo tiene en cuenta aquellas organizaciones consideradas como *charities*. De hecho, una opción frecuente entre los investigadores británicos ha sido hacer un seguimiento exclusivo de las *charities*, reconociendo que este tipo de organizaciones son la esencia del Sector No Lucrativo, y que el resto de organizaciones suponen una extensión del mismo.

13.2. Aproximación a la realidad del sector

El modelo legal existente en el Reino Unido para las organizaciones sin ánimo de lucro no contribuye a facilitar la delimitación del Tercer Sector, debido a que no existe una regulación específica que permita establecer las fronteras al conjunto de organizaciones que lo componen¹³⁹. De modo añadido, hay

¹³⁷ Esta aclaración puede verse, por ejemplo, en A. THOMAS (1990), "La Economía Social en el Reino Unido", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, núm. 8, págs. 9-10; y J. KENDALL, M. KNAPP, R. PATON y A. THOMAS (1992), "La Economía Social en el Reino Unido", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.

¹³⁸ Para la primera fase de la investigación del proyecto de la Universidad Johns Hopkins en Reino Unido: J. KENDALL, J. y KNAPP, M. (1993), *Defining the nonprofit sector: the United Kingdom*, Working Paper, núm. 5, Institute for Policy Studies, Johns Hopkins University, Baltimore, y J. KENDALL y M. KNAPP (1996), *The voluntary sector in UK*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, University Press, Manchester. Para la segunda fase: J. KENDALL y S. ALMOND (1998), *The UK Voluntary (Third) Sector in comparative perspective: exceptional growth and transformation*, Kent, PSSUR at University of Kent at Canterbury, y J. KENDALL y S. ALMOND (2002), "Reino Unido", en L. M. Salamon, H. K. Anheier et al (2001), *La sociedad civil global: Las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA.

¹³⁹ Para profundizar en el modelo legal que regula el *Voluntary Sector* en el Reino Unido puede consultarse la actualizada recopilación de artículos que se propone en A. DUNN (ed.) (2000), *The Voluntary Sector, the State and the Law*, Hart Publishing, Oxford.

que tener en cuenta que en este país existen hasta tres modelos legales distintos: uno para Inglaterra y Gales, otro para Escocia y otro para Irlanda del Norte. Las organizaciones voluntarias pueden constituirse a partir de distintas formas jurídicas reconocidas en las normas civiles y mercantiles del Reino Unido. Las formas principales son el *trust* (fideicomiso), que es la adoptada por la mayor parte de las *charities*, la *unincorporated association* (Asociaciones), y la *company limited by guarantee* (sociedades limitadas por garantía, sin capital dividido en acciones). Otras formas empleadas son la *friendly society* y la *industrial and provident society*.

Además de la variedad de formas legales que puede adoptar una organización voluntaria, cabe añadir, para entender las dificultades existentes en el proceso de delimitación, que no todas las entidades creadas bajo una de las cinco formas citadas pueden incluirse dentro del Tercer Sector británico.

Por otra parte, las organizaciones voluntarias pueden estar reconocidas y registradas como *charities* (sociedades de beneficencia) por la *Charity Comissions*, siempre que este órgano dé su aprobación tras revisar los fines benéficos de la organización¹⁴⁰. La iniciativa tiene por objeto aprovechar las ventajas asociadas a tal reconocimiento, si bien, como contrapartida, quedará obligada a ciertas limitaciones en su ámbito de actuación, así como a cierto grado de supervisión. Los objetivos reconocidos para poder formar parte del cuerpo de beneficencia son los siguientes: 1) alivio de la pobreza y la miseria; 2) asistencia sanitaria; 3) asistencia educativa; y 4) fines religiosos.

Para Taylor y Kendall, la historia de las organizaciones voluntarias en Gran Bretaña se remonta al medievo, bajo la era Tudor, cuando se desarrolló el altruismo entre la sociedad y se creó la base legal de la beneficencia¹⁴¹. Estos autores encuentran hasta seis períodos clave para explicar la evolución del *Voluntary Sector* en el Reino Unido¹⁴², y destacan en su análisis histórico la existencia de una diversidad de factores que, como ellos mismos reconocen, en mayor o menor medida son los mismos que determinan la evolución del sector en otros países —evidentemente, con connotaciones de tiempo, intensidad y sentido distintos—. En todo caso, y aun a riesgo de simplificar en exceso, distinguen tres rasgos característicos como los más sobresalientes del caso británico.

La primera peculiaridad de la historia británica que ha influido sobre el *Voluntary Sector* es que ha existido un largo período de estabilidad en el país. Desde el siglo XVII, y con excepción de lo ocurrido en Irlanda del Norte, no

¹⁴⁰ La *Charity Comissions* es el órgano responsable en Inglaterra. En Escocia esta labor corresponde al *Inland Revenue*, y en Irlanda del Norte, aunque más restringidos, los poderes sobre esta cuestión son competencia del *Department of Finance and Personnel*.

¹⁴¹ M. TAYLOR y J. KENDALL (1996), "History of the Voluntary Sector", en J. Kendall y M. Knapp, *The Voluntary Sector in the UK*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, University Press, Manchester, pág. 28.

¹⁴² Estos son el medievo y la era Tudor; el período preindustrial (1660-1780); la Revolución Industrial (1780-1840); mediados del siglo XIX hasta 1905; el período de 1905 a 1945, caracterizado por la entrada del estado; y el período de la posguerra desde 1945 hasta 1970.

se ha producido ninguna guerra civil. A consecuencia de ello, existe en la actualidad una diversidad de instituciones con una antigüedad de varios siglos, aunque, con objeto de dar mayor sentido a su existencia y adaptarse a los tiempos, se han ido añadiendo nuevos tipos y formas institucionales. Además, el sistema legal existente, que ha tendido en todo momento a la protección de las organizaciones de beneficencia, ha contribuido en gran medida a la continuidad de muchas organizaciones.

En segundo lugar, la tolerancia mostrada hacia el movimiento asociativo de carácter independiente respecto del Estado, como resultado de la ideología liberal que ha predominado en el tiempo, ha sido un factor clave para la existencia de una fuerte tradición de la acción del voluntariado.

Finalmente, constituye también un elemento característico del sector en el Reino Unido la acción filantrópica relacionada con la tradicional preocupación de la sociedad británica con la estructura de clases sociales. De un lado, los actos de beneficencia, como parte de la acción voluntaria, han sido empleados por la élite como un modo de reforzar y legitimar el estado de clases existente¹⁴³. De otra parte, las clases sociales que aspiran a subir en el escalafón, han encontrado en las acciones filantrópicas visibles un modo de contribuir a la consecución de sus objetivos.

Las relaciones de las organizaciones no lucrativas con el Estado también han marcado la evolución del *Voluntary Sector* en el Reino Unido. El Estado ha sido en ocasiones un factor de desarrollo del sector, mientras que en otras ha supuesto un freno a su avance en la actividad económica y en las funciones sociales. Según Young, el sector voluntario actuó de modo independiente, como suplemento de la actuación pública, en la provisión de servicios que no eran cubiertos por el Estado de Bienestar tras la Segunda Guerra Mundial¹⁴⁴. La relación ha sido del mismo tipo a partir del decenio de 1980, cuando el sector voluntario reaccionó ante los recortes del Gobierno en ciertas partidas presupuestarias. Por su parte, la vinculación entre los sectores es de carácter complementario en ciertas áreas durante los decenios de 1980 y 1990, cuando a consecuencia de la privatización y de los recortes del Gobierno para ciertos servicios, se opta por la contratación y la firma de convenios entre el Estado y las organizaciones voluntarias. Finalmente, podría apuntarse, como ejemplo de un cierto enfrentamiento entre los dos sectores, la creación de grupos de defensa de los derechos de los necesitados que recibieron una menor atención por parte del Estado de Bienestar.

¹⁴³ Las Fundaciones son objeto de crítica en el Reino Unido en la medida en que son vistas como un instrumento para mantener la división de clases vigente y la hegemonía cultural de las élites, al limitar los cambios que podrían producirse de modo espontáneo en la sociedad: M. BULMER (1995), "Some observations on the history of large philanthropic foundations in Britain and the United States", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 6, núm. 2, págs. 287-288.

¹⁴⁴ D. R. YOUNG (2000), "Alternative models...", ob. cit., págs. 158-160 y 167-168.

En la última década se observa, como aspecto destacable de la relación, la existencia de una mayor dependencia del Estado, al ser superior la cuota de financiación procedente de la Administración Pública frente al resto de fuentes de ingresos. De otra parte, ha sido clave para el crecimiento del sector, en los últimos años, el proceso de desvinculación del Estado del área de educación, principalmente en los niveles superior y secundario.

También cabe subrayar el crecimiento experimentado por entidades no pertenecientes al sector público en el área de los servicios sociales, donde se está produciendo una competencia entre las organizaciones voluntarias y las empresas privadas con ánimo de lucro.

Aunque se trate de una iniciativa más reciente en el tiempo, al igual que en Estados Unidos, en el Reino Unido se vienen publicando desde 1996 unas estadísticas sobre el sector. *The UK Voluntary Sector Almanac* es una publicación promovida por el Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias (NCVO) que contiene información sobre el sector voluntario, referida, entre otros asuntos, a ingresos, gastos, recursos humanos y activos¹⁴⁵.

De las distintas definiciones con que puede ser concebido el sector, la institución mencionada se decanta por la de *General Charities*¹⁴⁶, entre otras razones porque es la empleada por la Oficina Nacional de Estadística para la elaboración de sus cuentas nacionales. Se trata de organizaciones con reconocimiento legal que desempeñan actividades para la satisfacción de demandas en el terreno de la beneficencia de cuatro modos posibles –alivio de la pobreza, estímulo a la educación, incentivo a la religión y propósitos generales de beneficencia– y que gozan de un *status* impositivo preferencial. De éstas se excluirían las organizaciones que forman parte de la Administración Pública y aquellas que tienen como principal meta la consecución de un beneficio privado. Se incluyen, por tanto, organizaciones que reúnen los siguientes rasgos: ser independientes, no tener fines lucrativos, tener un gobierno autónomo, presentar un elevado grado de voluntariado y generar un beneficio público.

A partir de esta definición se estima que en 2001 había 140.964 *General Charities* en el Reino Unido, que daban empleo remunerado, en 2000, a 563.000 trabajadores, lo que representaba algo más de un 2 por 100 del total del trabajo asalariado (cuadro 26). Además, mientras que en el sector privado el empleo, en 2000, era un 8 por 100 mayor que en 1995, en el sector público lo era en un 3 por 100 y en el sector voluntario en un 18 por 100, aproximadamente. Del total de personas que trabajan en las *General Charities*, un 63 por

¹⁴⁵ Hasta el momento se han publicado cuatro documentos por el Centro Nacional de Organizaciones Voluntarias (NCVO): L. HEMS y A. PASSEY (1996), *The UK Voluntary Sector statistical almanac 1996*, NCVO, Londres; L. HEMS y A. PASSEY (1999), *The UK Voluntary Sector almanac 1998/99*, NCVO, Londres; A. PASSEY, L. HEMS y P. JAS (2000), *The UK Voluntary Sector almanac 2000*, NCVO, Londres; y P. JAS, K. WILDING, S. WAINWRIGHT, A. PASSEY y L. HEMS (2002), *The UK Voluntary Sector almanac 2002*, NCVO, Londres.

¹⁴⁶ Que podría traducirse de un modo genérico como organizaciones de beneficencia pública.

100 lo hacía a tiempo completo, mientras que el restante 37 por 100 tenía un contrato a tiempo parcial. Por sexos, las mujeres suponían un mayoritario 66 por 100, mientras que los hombres tan solo representaban el 34 por 100.

CUADRO 26. Trabajadores en los sectores público, privado y voluntario del Reino Unido, 1995-2000

Número (en miles)									
Sector	Asalariados			Autoempleados			En programas del gobierno		
	1995	1998	2000	1995	1998	2000	1995	1998	2000
Privado	15.729,4	17.060,5	17.581,0	3.233,5	3.136,5	3.62,1	132,3	91,2	67,6
Público	5.959,7	5.881,5	6.184,3	49,7	37,5	44,3	32,8	20,7	17,4
Voluntario	449,7	514,2	539,9	14,6	15,1	16,5	13,9	6,4	6,5
Total	22.138,8	23.456,2	24.305,2	3.297,8	3.189,1	3.122,9	179,0	118,3	91,5

Estructura porcentual									
Sector	Asalariados			Autoempleados			En programas del gobierno		
	1995	1998	2000	1995	1998	2000	1995	1998	2000
Privado	71,0	72,7	72,3	98,0	98,3	98,0	73,9	77,1	73,9
Público	26,9	25,1	25,4	1,5	1,2	1,4	18,3	17,5	19,0
Voluntario	2,0	2,2	2,2	0,4	0,5	0,5	7,7	5,4	7,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado con datos de P. JAS, K. WILDING, S. WAINWRIGHT, A. PASSEY y L. HEMS (2002), *The UK Voluntary Sector almanac 2002*, NCVO, Londres.

En otro orden de ideas, de acuerdo con la definición de la NCVO, los ingresos brutos del sector ascendían en 2001 a 15.580 millones de libras. Por tipos, hasta un 43,6 por 100 procedía de donaciones voluntarias, un 35,1 por 100 de cobros por ventas, y el restante 21,3 por 100 de inversiones realizadas por estas organizaciones (cuadro 27).

CUADRO 27. Distribución de los ingresos de las *General Charities*, 2001 (porcentajes)

Fuente de ingreso	Tipo de transacción			Total
	Ingresos por ventas	Donaciones voluntarias	Resultado de las inversiones	
Personas	15,0	19,7	0,0	34,7
Gobierno	16,1	12,9	0,0	29,0
Organizaciones voluntarias	1,2	7,6	0,0	8,8
Empresas	2,8	2,1	0,0	4,9
Generados internamente	0,0	1,3	21,3	22,6
Total	35,1	43,6	21,3	100,0

Fuente: Elaborado con datos de P. JAS, K. WILDING, S. WAINWRIGHT, A. PASSEY y L. HEMS (2002), *The UK Voluntary Sector almanac 2002*, NCVO, Londres.

14. Recapitulación y conclusiones. Demanda de estadísticas y de un estudio económico completo a partir del concepto ampliado de la Economía Social

A pesar de recibir una atención creciente por parte de la comunidad académica y de la clase política, en torno al Tercer Sector, bajo las distintas acepciones con que se conoce, aún subsisten importantes dudas en cuanto a su esencia, composición y alcance. Paralelamente, aun asumiendo el relativo atraso de la investigación en este campo y la escasa relevancia que ha protagonizado el sector en la esfera política, la realidad económica y social se ha manifestado de un modo bien distinto, de manera que con el paso del tiempo se advierte un aumento paulatino de su importancia en ambas esferas. Parece existir, en consecuencia, un cierto desequilibrio entre la realidad del sector y el reconocimiento que éste recibe en los niveles institucionales y en el desarrollo de la investigación.

En el ámbito que nos ocupa, el de la investigación, puede asumirse que desde una vertiente eminentemente social existe ya una importante aportación literaria; no obstante, en el campo de la economía los avances parecen ser más discretos. Bien es cierto que, tal y como ya se vio en el primer capítulo, a estas alturas existe un importante desarrollo en el plano teórico en torno a las distintas vías en que puede ser abordado el tema, pero aún perviven lagunas muy notables en el terreno de la economía aplicada, quedando muchas cuestiones pendientes de ser contrastadas empíricamente. En este sentido, resulta oportuno subrayar que supone un importante obstáculo para la investigación el hecho de que no exista una idea generalmente aceptada sobre el significado y contenidos del Tercer Sector, así como, incluso advirtiéndose actualmente una cierta sensibilidad sobre el asunto, que no tenga reconocimiento en las cuentas nacionales ni en distintos proyectos estadísticos de carácter nacional e internacional.

Metodológicamente, sería deseable que existiera una definición común del Tercer Sector, aceptada de un modo general por todos los países, circunstancia que permitiría establecer una comparación en el tiempo y en el espacio de las organizaciones que lo componen, tal y como se hace en otros sectores y actividades económicas. Además, esta definición común haría posible analizar con mayor rigor cuáles son las variables explicativas del distinto tamaño, alcance y funciones que presenta el sector en cada caso¹⁴⁷.

En la primera parte del capítulo se ha hecho una revisión de las investigaciones que permiten tener una visión comparada del Tercer Sector a nivel internacional. El Proyecto de la Universidad Johns Hopkins es sin duda un

¹⁴⁷ De un modo similar se manifiesta recientemente S. MORRIS (2000), "Defining the nonprofit sector...", ob. cit., pág. 28.

importante referente y una respuesta ambiciosa a la falta de atención que a nivel institucional recibe. La investigación se desdobra en distintas líneas y aborda el estudio desde la perspectiva no lucrativa del Tercer Sector. Por su parte, el estudio coordinado por CIRIEC-Internacional obedece a un planeamiento más concreto, como es el análisis de las posibilidades de empleo que encierra el sector en la Unión Europea. La investigación realizada permite tener una fotografía del sector, eso sí, incompleta, bajo la acepción de la Economía Social en un momento determinado del tiempo para los quince Estados entonces miembros.

Posteriormente, se ha hecho referencia a las que por ahora cabe calificar de tentativas o aproximaciones de Eurostat por cuantificar el sector bajo una acepción ampliada de la Economía Social, que, muy lejos de lo que sería deseable, no permiten tener una visión fidedigna y completa de la realidad sectorial. Para finalizar esta primera parte se muestran dos propuestas de clasificación nacional a partir de los modelos o formas de concebir el Tercer Sector. La de Archambault se hace tomando en consideración los criterios defendidos por Salamon y Anheier para llevar a cabo el Proyecto de la Universidad Johns Hopkins, y distingue entre los modelos renano, anglosajón, escandinavo y mediterráneo. Por su parte, Vivet y Thiry, a partir de la investigación realizada por CIRIEC-Internacional, establecen una clasificación en la que utilizan como criterio determinante el grado de reconocimiento de la Economía Social. A modo de apunte, se ha sugerido una tercera propuesta, variante de la de Archambault, en la que se contempla de modo añadido el criterio de Vivet y Thiry, de la que resultan cuatro modelos: germano, anglosajón, escandinavo y latino. No obstante, hay que ser prudentes y advertir que este apunte es sólo una propuesta que tendría que ser objeto de una investigación más profusa.

En la segunda parte de este capítulo se ha puesto de manifiesto el modo tan dispar con que se percibe el Tercer Sector en una selección de países desarrollados, debiendo añadir, además, que ni siquiera dentro de un mismo caso están bien definidas las fronteras del sector. En la revisión efectuada se han seleccionado tres países del modelo latino, dos del anglosajón, dos del germano y uno del escandinavo. A partir de las agrupaciones establecidas, surgen matices y variantes, donde connotaciones históricas, legales e institucionales son clave para el entendimiento del sector. A lo largo del texto queda suficientemente claro que existen diferencias de consideración en el grado de reconocimiento del sector, el origen histórico, el desarrollo legal, el reconocimiento institucional de las entidades que lo conforman, su importancia cuantitativa, composición interna, estructura por ramas de actividad, fuentes de financiación y papel del voluntariado. No cabe duda que son diferencias todas ellas que esbozan un panorama muy heterogéneo sobre la realidad objeto de estudio.

Al finalizar este capítulo no queda más remedio que reconocer que todavía queda mucho por avanzar en el conocimiento del Tercer Sector desde la

perspectiva económica. Aun a riesgo de ser excesivamente reiterativos, es conveniente insistir en la idea de que un elemento clave en este sentido es el logro de un consenso en torno a una definición del sector aceptada de modo universal, cuestión que ya ha sido demandada ampliamente y desde hace tiempo, así como el establecimiento de un bloque diferenciado en las cuentas nacionales y en otros programas estadísticos nacionales e internacionales.

De otra parte, cabe decir que se echa en falta, teniendo en cuenta los intereses de España, en donde las Cooperativas han alcanzado un desarrollo muy notable, y de la Unión Europea, donde se viene imponiendo desde hace años la versión CMAF (Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) de la Economía Social, la realización de un esfuerzo similar al efectuado por la Universidad Johns Hopkins, pero desde la perspectiva continental con que se concibe el sector. Se trataría de ampliar la última investigación realizada por CIRIEC, que supone una excelente aproximación al conocimiento comparado del Tercer Sector desde la órbita de la Economía Social, aunque incompleto en cuanto a las dimensiones económicas analizadas.

Aunque tan sólo fuera para la realización del proyecto, contar con una definición común, conocer el entorno histórico, jurídico e institucional, medir su importancia en términos de valor añadido, empleo y número de organizaciones, conocer las fuentes de financiación, estimar la aportación del voluntariado, e, incluso, puestos a ser ambiciosos, elaborar unas cuentas satélite simplificadas, al modo en que se realizaron en España bajo la dirección de los profesores Barea y Monzón en el decenio de 1990¹⁴⁸, y se realizan en este estudio para el año 2001, supone un atractivo reto para la investigación, cuyos resultados, sin lugar a dudas, tendrían un fuerte impacto en los niveles académico e institucional.

Ahondando en esta cuestión, cabe recordar que la Universidad Johns Hopkins y la División de Estadísticas de Naciones Unidas han desarrollado un Manual para el Sistema de Cuentas Nacionales donde vienen recogidas las principales directrices para realizar unas cuentas satélite de las instituciones no lucrativas por parte de las distintas agencias nacionales de estadística. En términos coloquiales podría decirse que el enfoque anglosajón ha tomado la delantera al de la Economía Social en este importante aspecto, en lo que podría interpretarse como una contienda por determinar cuál de las dos visiones acaba imponiéndose en el contexto internacional. Seguramente, invertir esta tendencia será una cuestión que depende en gran medida del impulso que termine recibiendo el sector desde la propia Unión Europea en los próximos años.

¹⁴⁸ J. BAREA y J. L. MONZÓN (1992), *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid; J. BAREA y J. L. MONZÓN (1995), *Las cuentas satélite de la Economía Social en España. Primera aproximación*, CIRIEC-España, Valencia; y J. BAREAY A. PULIDO (1998), *Valoración de la actividad económica de las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares*, Instituto L. R. Klein, UAM, Madrid.

Referencias bibliográficas

- ADAM, S. (1998a), *La Economía Social en Bélgica*, Documentos, núm. 18, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Administrativas.
- ADAM, S. (1998b), *Mutualités: membres, volume d'activités et emploi*, memorándum, Universidad de Lieja, Centro de Economía Social.
- ALMOND, S. y KENDALL, J. (2000), *Paid employment in the self-defined voluntary sector in the late 1990s: An initial description of patterns and trends*, Civil Society Working Paper, núm. 7, Centre for Civil Society, Londres.
- ANHEIER, H. K. (1998), *The public sector and the private: organizational choice and the third sector in Europe*, Spring Research Forum, Independent Sector, Washington DC.
- ANHEIER, H. K. (2001a), *Foundations in Europe: a comparative perspective*, Civil Society Working Paper, núm. 18, Centre for Civil Society, London.
- ANHEIER, H. K. (2001b), "Foundations in Europe: a comparative perspective" en A. Schülter, V. Then y P. Walkenhorst (eds.), *Foundations in Europe: Society, management and law*, Directory of Social Change, Londres.
- ANHEIER, H. K., KNAPP, M. y SALAMON, L. M. (1993), "Pas de chiffres, pas de politique. Est-ce qu'Eurostat peut mesurer le non-lucratif?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 248, págs. 87-96.
- ANHEIER, H. K., PRILLER, E., SEIBEL, W. y ZIMMER, A. (eds.) (1997), *Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat and Markt im gesellschaftlichen Wandel*, Ed. Sigma, Berlín.
- ANHEIER, H. K., RUDNEY, G. Y SALAMON L. M. (1993), "Nonprofit institutions in the United Nations System of National Accounts: country applications of SNA guidelines", *Voluntas*, vol. 4, núm. 4, págs. 486-501.
- ANHEIER, H. K. y SEIBEL, W. (1997), "Germany", en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, págs. 128-168.
- ARCHAMBAULT, E. (1996), "Le secteur sans but lucrative: une perspective internationale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 75, núm. 261, págs. 36-47.
- ARCHAMBAULT, E. (1997), *The nonprofit sector in France*, en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.
- ARCHAMBAULT, E. (1998), "European system of accounts: the French case", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 4, págs. 375-384.
- ARCHAMBAULT, E. (2001), "Historical roots of the Nonprofit Sector in France", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 30, núm. 2, págs. 204-220.

- ARCHAMBAULT, E. (2002), *National Accounts. Handbook on nonprofit institutions in the system on national accounts*. OECD Meeting of National Accounts Experts. STD/NA 38, París.
- ARCHAMBAULT, E., GARIAZZO, M., ANHEIER, H. K. y SALAMON, L. M. (2001), "Francia: de la tradición Jacobina a la descentralización", en L. M. Salamon, H. K. Anheier *et al*, *La sociedad civil global: las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA.
- AZÚA, P. (1997), "Relaciones institucionales de las organizaciones voluntarias en Bélgica", en D. Casado (comp.), *Entidades sociovoluntarias en Europa*, Ed. Hacer, Barcelona.
- BARBETTA, G. P. (1994), "Definición del sector no lucrativo: Italia", *Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 16, junio, págs. 99-120.
- BARBETTA, G. P. (1997), *The nonprofit sector in Italy*, en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.
- BARBETTA, G. P. (2001), "Italy's Third Sector on consolidation course", *German Policy Studies/Politikfeldanalyse*, vol. 1, núm. 2, págs. 136-160.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1992), *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1995), *Las cuentas satélite de la Economía Social en España. Primera aproximación*, CIRIEC-España, Valencia.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1996), "La economía social desde una perspectiva española", *Revista de Economía Vasca. Ekonomiaz*, núm. 33, págs. 140-153.
- BAREA, J. y PULIDO, A. (1998), *Valoración de la actividad económica de las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares*, Instituto L. R. Klein, UAM, Madrid.
- BAUER, R. y BETZELT, S. (1999), *NETS. New employment opportunities in the Third Sector. German final country report*, European Commission DG XII, Targeted Socio-Economic Research Programme, Bruselas.
- BOLI, J. (1991), "Sweden: is there a viable third sector?", en R. Wuthnow (ed.), *Between states and markets: the voluntary sector in comparative perspective*, Princeton University Press, Princeton.
- BORIS, E. T. y STEURLE, C. E. (eds.) (1999), *Government and nonprofit organizations: the challenges of civil society*, The Urban Institute, Washington D.C.
- BORZAGA, C. (1995), "La coopération sociale en Italie", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 74, núm. 258, págs. 47-55.
- BORZAGA, C. (1996), "Social cooperatives and work integration in Italy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 2, págs. 209-234.

- BORZAGA, C. (1997), "L'évolution récente de la coopération sociale en Italie: aspects quantitatifs et qualitatifs", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 76, núm. 266, págs. 55-63.
- BRENTON, M. (1985), *The voluntary sector in British social services*, Longman, Harlow.
- BULMER, M. (1995), "Some observations on the history of large philanthropic foundations in Britain and the United States", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 6, núm. 2, págs. 275-291.
- BURGER, A. y DEKKER, P. (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands*, Den Haag Social and Cultural Planning Office, Working Paper 70.
- BURGER, A. y VELDHEER, V. (2001), "The growth of the nonprofit sector in the Netherlands", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 30, núm. 2, págs. 221-246.
- CASADO, D. (1997) (comp.), *Entidades sociovoluntarias en Europa*. Ed. Hacer, Barcelona.
- CASADO, L. (1997), "Organizaciones sociales voluntarias en Alemania", en D. Casado (comp.), *Entidades sociovoluntarias en Europa*, Ed. Hacer, Barcelona.
- CENTRO STUDI C.G.M. (1994), *Primo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. CGM.
- CENTRO STUDI C.G.M. (1997), *Imprenditori Sociali. Secondo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. Fondazione Giovanni Agnelli.
- CENTRO STUDI C.G.M. (2002), *Comunità cooperative. Terzo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. Fondazione Giovanni Agnelli.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000), "Informes Nacionales: España", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- CIRIEC (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), *Panorama de la industria comunitaria 1991-1992*, Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (1989), *Dictamen sobre las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras*, SEC (89) 2187. DOC 332, de 31/12/1990.
- COMISIÓN EUROPEA (1993), *Dictamen sobre el programa plurianual (1994-1996) de trabajo a favor de las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las Fundaciones de la Comunidad*, COM (93) 650 final, DOC 388, de 31/12/1994.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA CEE (1986), *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Informe Loret.
- CONSEIL SUPERIEUR DE LA COOPERATION (2001), *Le mouvement coopératif en France. Les mouvements coopératifs dans l'Union Européenne*, Rapport du Conseil Supérieur de la Cooperation 2000.

- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (1998), *Avis núm. 3 concernant l'Economie Sociale*, Ministère Federal de L'emploi, Bruselas.
- DEFOURNY, J. (1990), *L'économie Sociale en Wallonie. Sources et identité d'un troisième grand secteur*, Travaux de recherches du CIRIEC, 90/03. Liege.
- DEFOURNY, J. (1992), "El sector de la Economía Social en Bélgica", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- DEFOURNY, J. (dir.) (2000), *Sociale Economie. Concept, inschakeling, buurtdiensten, meerwaardeneconomie*, Université de Liège, Katholieke Universiteit Leuven-Université Catholique de Louvain.
- DEFOURNY, J. DUBOIS, P. y PERRONE, B. (1997), *La démographie et l'emploi rémunéré des ASBL en Belgique*, Université de Liège, Centre d'Economie Sociale.
- DEFOURNY, J., SIMON, M. y ADAM, S. (2002), *Les cooperatives en Belgique: un mouvement d'avenir?*, Éditions Luc Pire, Bruselas.
- DEFOURNY, J., PACOLET, J., ALALUF, M. y STROOBANT, M. (2001), *Le secteur non marchand en Belgique*, Rapport de synthèse. Project Interuniversitaire sur le secteur non marchand en Belgique, Fondation Roi Baudouin.
- DEMOUSTIER, D., ANSELME, D. y RAMISSE, M. L. (2000), "Informes Nacionales: Francia", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- DESROCHE, H. (1993), "Walras et/ou Gide: quelle économie sociale?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 250.
- DUBOIS, P. y DEFOURNY, J. (1996), "L'emploi, le financement et le benevolat des ASBL employeurs en Wallonie", Rapport final à l'attention du Ministre de la Région wallone chargé du budget, de l'emploi et de la formation, Université de Liège. Centre d'Economie Sociale.
- DUNN, A. (ed.) (2000), *The Voluntary Sector, the State and the Law*, Hart Publishing, Oxford.
- ECOTEC (2001), *Evaluation of the Third System and Employment Pilot Action*, Final Report. August 2001, ECOTEC Research and Consulting Limited, Birmingham.
- EUROPEAN NETWORK FOR S.M.E. RESEARCH (1996), *L'Observatoire Européen des PME*", European Communities. DG XXIII, Luxemburgo.
- EUROSTAT (1993), "A statistical profile of the co-operative, mutuals and nonprofit sector and its organizations in the European Community", *Services and Transport*, theme 7, series B, Short-term trends. Supplement 2.
- EUROSTAT (1997), *The cooperative, mutual and non-profit sector in the European Union*, European Commission. D.G. XXIII, Enterprise policy, distributive trades, tourism and cooperatives, Luxemburgo.
- EUROSTAT (2001), *A pilot study on co-operatives, mutuals, associations and foundations*, Luxemburgo.

- EVERS, A., BODE, I., GROMBACH, S. y GRAF, A. (2000), "Informes Nacionales: Alemania", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- FAURA, J., JULIÁ, J. F. y MONZÓN, J. L. (dirs.) (2000), *Informe Memoria de la Economía Social. 1999*, CEPES y CIRIEC, MTAS.
- FRISANCO, R. y RANCI, C. (1999), *Le dimensioni della solidarietà. Secondo rapporto sul volontariato sociale italiano*, FIVOL.
- HATCH, S. (1980), *Outside the State*, Croom Helm, Londres.
- HEMS, L. y PASSEY, A. (1996), *The UK Voluntary Sector statistical almanac 1996*, NCVO, Londres.
- HEMS, L. y PASSEY, A. (1999), *The UK Voluntary Sector almanac 1998/99*, NCVO, Londres.
- JAMES, E. (1987), "The nonprofit sector in comparative politics", en W. W. Powell (ed.), *The nonprofit sector: a research handbook*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.
- JAS, P., WILDING, K., WAINWRIGHT, S., PASSEY, A. y HEMS, L. (2002), *The UK Voluntary Sector almanac 2002*, NCVO, Londres.
- JEANTET, T. (1995), "L'économie sociale dans le contexte français", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 74, núm. 256, págs.17-25.
- JOHNSON, N. (1981), *Voluntary social services*, Martin Robertson, Oxford.
- KAMINSKI, P. (1998), "Economie Sociale et emploi: le renouveau du dispositif statistique français", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 77, núm. 269, págs.16-31.
- KENDALL, J. y ALMOND, S. (1998), *The UK Voluntary (Third) Sector in comparative perspective: exceptional growth and transformation*, Kent, PSSUR at University of Kent at Canterbury.
- KENDALL, J. y ALMOND, S. (2002), "Reino Unido", en L. M. Salamon, H. K. Anheier et al. (2001), *La sociedad civil global: Las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA.
- KENDALL, J. y KNAPP, M. (1993), "Defining the nonprofit sector: the United Kingdom", Working Paper, núm. 5, Institute for Policy Studies, Johns Hopkins University, Baltimore, Maryland.
- KENDALL, J. y KNAPP, M. (1996), *The voluntary sector in UK*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, University Press, Manchester.
- KENDALL, J., KNAPP, M., PATON, R. y THOMAS, A. (1992), "La Economía Social en el Reino Unido", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- KLAUSEN, K. K. y SELLE, P. (1996), "The third sector in Scandinavia", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 7, núm. 2, págs. 99-122.

- KOVÁCS, J. (ed.) (1999), *The politics of welfare reform. East and West. Between governmental policy and civic initiative*, Routledge, Londres y Nueva York.
- LORENDAHL, B. (1997), "Integrating the public and cooperative/social economy. Towards a new Swedish model", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68, 3, págs. 379-395.
- LUNDSTRÖM, T. y WIJKSTRÖM, F. (1997), "Sweden", en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*. Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York, págs. 215-248.
- MAIELLO, M. (2001), "La cooperación social en Italia en el movimiento cooperativo y en el Tercer Sector", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, págs. 177-202.
- MANOA, J. Y., RAULT, D. y VIENNEY, C. (1992), "Las instituciones de la Economía Social en Francia", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- MARCON, G. y MELLANO, M. (2000), *Le dimensione economiche del Terzo Settore*, Ed. La Sapienza, Roma.
- MARÉE, M. y MERTENS, M. (2002), *Contours et statistiques du non-marchand en Belgique*, Les Éditions de l'Université de Liège, Lieja.
- MERTENS, S. (1999), "Nonprofit Organisations and Social Economy: two ways of understanding the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, núm. 3, págs. 501-520.
- MERTENS, S. (2002), *Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif en Belgique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Liège.
- MERTENS, S., ADAM, J. DEFOURNY, M. MARÉE, J., PACOLET e I. VAN DE PUTTE (2001), "Bélgica", en L. M. Salamon, H. K. Anheier, R. List et al., *La sociedad civil global: las dimensiones del sector no lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.
- MERTENS, S. y LEFÉBRE, M. (2001), *Testing the Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts: Belgian Report*, Global Nonprofit Information System Project (Johns Hopkins University and UN Statistical Division), Center for Social Economy, Universidad de Lieja.
- MERTENS, S. y SIMON, M. (1997), "Vers une nouvelle définition de l'économie sociale en Flandre", *D'ailleurs du Traverses*, núm. 128.
- MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS IN SWEDEN (2001), *Social Economy: A report on the Swedish Government Offices' work on a new concept*, Spring 2001, Regeringskansliet, Estocolmo.
- MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS IN SWEDEN (2002), *Social Economy. A follow-up of the Swedish Government Offices' work on the social economy*, Spring 2001 to spring 2002, Regeringskansliet, Estocolmo.
- MINISTRY OF CULTURE (2001), *The Social Economy – a third sector for prosperity, democracy and growth?*, Fact Sheet, Regeringskansliet, Estocolmo.

- MONZÓN, J. L. y BAREA, J. (1994), "Las cifras clave de la Economía Social en España", *Revista de debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 16, págs. 9-48.
- MONZÓN, J. L. y DEFOURNY, J. (dirs.) (1992), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- MOREAU, J. (1993), "Postface. Une conception commune de l'Économie Sociale?". *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 249, págs. 179-182.
- MORRIS, S. (2000), "Defining the nonprofit sector: some lessons from history", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 11, núm. 1, págs. 25-43.
- MÜNKNER, H. H. (1993), "Panorama d'une économie sociale qui ne se reconnaît pas comme telle: le cas de l'Allemagne", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 72, núm. 247, págs. 101-133.
- MÜNKNER, H. H. (1994), "Panorama of cooperatives, mutuals and associations in Germany, which do not consider themselves as forming a sector of 'Economie Sociale'", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 65, 2, págs. 301-331.
- NORMARK, P. (1996), "A role for cooperatives in the market economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 3, págs. 429-439.
- OLSSON, J. (2000), "Informes Nacionales: Suecia", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2001), *Promoción de las cooperativas*, Conferencia Internacional del Trabajo, 89ª reunión, Informe V, Ginebra.
- PASSEY, A., HEMS, L. y JAS, P. (2000), *The UK Voluntary Sector almanac 2000*, NCVO, Londres.
- PÉNIN, M. (1997), "A la redécouverte de Charles Gide", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 76, núm. 266.
- PÉNIN, M. (1999), "Prolegomènes à une œuvre d'économie sociale: écrits de Charles Gide, 1869-1886", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 78, núm. 273.
- PEZZINI, E. (2000), "El reconocimiento de la Economía Social por las instituciones europeas etapa por etapa", en CIRIEC (2000), *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, Acción Piloto "Tercer Sistema y empleo" de la Comisión Europea, CIRIEC, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Comité Económico y Social de la CEE.
- PLOEG, T. VAN DER y VEEN, W. VAN DER (2001), "Legal background", en A. Burger y P. Dekker (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands*, Den Haag, Social and Cultural Planning Office, Working Paper 70.
- POMEY, M. (1980), *Traité des fondations d'utilité publique*, PUF, París.

- PRILLER, E. y ZIMMER, A. (eds.) (2000), *Der Deutsche nonprofit-sektor im gesellschaftlichen wandel*, Münsteraner Diskussionspapiere zum nonprofit sector, núm. 3, Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.
- PRILLER, E. y ZIMMER, A. (2001), *Der Dritte Sector in Deutschland- seine perspektiven im neuen millennium*, Münsteraner Diskussionspapiere zum nonprofit sector, núm. 10, Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.
- PRILLER, E., ZIMMER, A., ANHEIER, H. K., TOEPLER, S. y SALAMON, L. M. (2001), "Alemania: unificación y cambio", en L. M. Salamon, H. K. Anheier *et al.*, *La sociedad civil global: las dimensiones del Sector no Lucrativo*. Fundación BBVA, Madrid.
- RAGIN, CH. C. (1998), "Comments on 'social origins of civil society'", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, págs. 261-270.
- RANCI, C. (1994), "The Third Sector in welfare policies in Italy: the contradictions of a protected market", *Voluntas*, vol. 5, núm. 3, págs. 247-271.
- ROCK, C.P. y KLINEDINST, M. (1992), "En busca de la Economía Social en Estados Unidos: una propuesta", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- ROCK, C. P. y KLINEDINST, M. (1994), "L'économie sociale aux État-Unis: les critères et les organisations", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 73, núm. 253, págs. 147-165.
- ROCK, C. P. y KLINEDINST, M. (1995a), "État-Unis. Aux marges de l'Économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol.74, núm. 255, págs. 48-60.
- ROCK, C. P. y KLINEDINST, M. (1995b), "La Economía Social en los Estados Unidos: criterios y organizaciones", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 21, págs. 89-100.
- ROCK, C. P. y KLINEDINST, (1996), "Estados Unidos: los límites de la Economía Social (II)", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 23, págs. 167-182.
- RUIZ OLABUÉNAGA J. I. (dir.) (2000), *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV, Bilbao.
- RUYS, P. H. M., THUISSEN, J. J. J. y KRIEKEN, M. VAN (2000), "Informes Nacionales: Holanda" en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- SALAMON, L. M. (1992), *America's nonprofit sector*, The Foundation Center, Nueva York.
- SALAMON, L. M. (1993), "The marketization of welfare: changing nonprofit and for-profit roles in the American welfare state", *Social Service Review*, vol. 67, núm. 1, págs. 16-39.

- SALAMON, L. M. (1997a), *The international guide to nonprofit law*, John Wiley and Sons, Londres.
- SALAMON, L. M. (1997b), "The nonprofit sector in developed societies: The United States", en L. M. Salamon y H. K. Anheier, *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.
- SALAMON, L. M. (1999a), "The nonprofit sector at a crossroads: the case of America", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 10, núm. 1, págs. 5-23.
- SALAMON, L. M. (1999b), *America's nonprofit sector. A primer*, 2ª ed., The Foundation Center.
- SALAMON, L. M. (2002), "The resilient sector: the state of nonprofit America", en L. M. Salamon (ed.), *The state of nonprofit America*, Government/Nonprofit, Brooking Institution Press, Aspen Institute, Washington.
- SALAMON, L. M. (ed.) (2002), *The state of nonprofit America*. Government/Nonprofit, Brooking Institution Press, Aspen Institute, Washington.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992a), "In search of the non-profit sector. I: the question of definitions", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 2, págs. 125-151.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992b), "In search of the non-profit sector. II: The problem of classification", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 3, págs. 267-309.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1996a), *The emerging nonprofit sector: an overview*, Manchester University Press, Manchester.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1996b), "The international classification of nonprofit organizations: ICPNO-Revision 1, 1996", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 19, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1997), *Defining the nonprofit sector. A cross national analysis*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1998), "Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, págs. 213-248.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K., LIST, R., TOEPLER, S., SOKOLOWSKI, W. y cols. (1999), *Global civil society: dimensions of the nonprofit sector*, Center for Civil Society Studies, Baltimore. Traducción al español en 2001 por la Fundación BBVA, *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K., LIST, R., TOEPLER, S., SOKOLOWSKI, W. y cols. (2001), *La sociedad civil global: Las dimensiones del Sector no Lucrativo*, Fundación BBVA, Bilbao.

- SALAMON, L. M., HEMS, L. y CHINNOCK, K. (2000), "The nonprofit sector: for what and for whom?", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 37, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SALAMON, L. M., SOKOLOWSKI, S. W. y ANHEIER, H. K. (2000), "Social origins of civil society: an overview", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 38, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies; Baltimore.
- SALAMON, L. M. y SOKOLOWSKI, S. W. (2001), "Volunteering in cross-national perspective: evidence from 24 countries", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, núm. 40, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SALAMON, L. M. y TOEPLER, S. (2000), "The influence of the legal environment on the development of the Nonprofit Sector", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Law Project*, núm. 17, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SCHÜLTER, A., THEN, V. y WALKENHORST, P. (eds.) (2001), *Foundations in Europe: society, management and law*, Directory of Social Change, Londres.
- SCOTT, R. (2002), *Working better together: how Government, business, and nonprofit organizations can achieve public purposes through cross-sector collaborations, alliances and partnerships*, Independent Sector.
- SIX, P. (1991), *What is a voluntary organization? Defining the voluntary and non-profit sectors*, NCVO, Londres.
- SPEAR, R. (2000), "Informes Nacionales: Reino Unido", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- SPRENGEL, R. (2002), *Statistiken zum deutschen stiftungswesen 2001*, Maecenata Institut, Berlín.
- STEINBERG, R. y YOUNG, D. R. (1998), "A comment on Salamon and Anheier's 'Social Origins of Civil Society'", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 9, núm. 3, págs. 249-260.
- STRACHWITZ, R. VON GRAF (1998), *Dritter Sektor – Dritte Kraft. Versuch einer Standortbestimmung*, Stuttgart, Raabe.
- STRYJAN, Y. y WIJKSTRÖM, F. (1996), "Cooperatives and nonprofit organizations in Swedish social welfare", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 1, págs. 5-27.
- TAYLOR, M. y KENDALL, J. (1996), "History of the Voluntary Sector", en J. Kendall y M. Knapp, *The Voluntary Sector in the UK*, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series, University Press, Manchester.
- TAYLOR, M. y LANSLEY, J. (1992), "Ideology and welfare in the UK: the implications for the voluntary sector", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 3, núm. 2, págs. 153-174.

- THOMAS, A. (1990), "La Economía Social en el Reino Unido", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, núm. 8, págs. 7-25.
- TICE, H. S. (1993), "The nonprofit sector in a National Accounts framework", *Voluntas* 4, vol. 4, págs. 445-464.
- TICE, H. S. (2002), *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts*, Draft submitted for editing, marzo 2002, Johns Hopkins University and United Nations Statistics Division.
- VELDHEER, V. y BURGER, A. (1999), "History of the Nonprofit Sector in the Netherlands", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, núm. 35, The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, Baltimore.
- VIENNEY, C. (1988), "L'Économie Sociale nouvel objet de recherche en sciences sociales", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 67, núm. 229, págs. 65-72.
- VIENNEY, C. (1994), "La Economía Social en la Unión Europea", *Revista de Información Comercial Española*, núm. 729, págs. 19-27.
- VIVET, D. (2000), "Informes Nacionales: Bélgica", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS. Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- VIVET, D. y THIRY, B. (2000), "Campo de estudio, importancia cuantitativa y acepciones nacionales", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.
- VOSEC (1997), *Samenwerkingsprotocol*.
- VV. AA. (1999), *Terzo Settore, sinistra, riforme*, Lunaria.
- WEITZMAN, M. S., JALANDONI, N. T., LAMPKIN, L. M. y POLLAK, T. H. (2002), *The new nonprofit almanac & desk reference*, Independent Sector, Urban Institute, Jossey-Bass.
- WIKSTRÖM, F. (2001), "Changing focus or changing role? The Swedish nonprofit sector in the 1990s", *German Policy Studies/Politikfeldanalyse*, vol. 1, núm. 2, págs. 161-188.
- WUELKER, H. D. (1995), "The Social Economy & co-ops. A german perspective", *International Co-operative Alliance*, Versión electrónica.
- WUTHNOW, R. (ed.) (1991), *Between states and markets: the voluntary sector in comparative perspective*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- YEO, S. (2002), *Co-operative and Mutual enterprises in Britain: ideas from a useable pasta for a modern future*, Report núm. 4, Centre for Civil Society, Londres.
- YOUNG, D. R. (1999), "Complementary, supplementary of adversarial: a theoretical and historical examination of government-nonprofit relations in the U.S." en E. T. Boris y C. E. Steuerle (eds.), *Government and nonprofit organizations: the challenges of civil society*, The Urban Institute, Washington D.C.

- YOUNG, D. R. (2000), "Alternative models of government-nonprofit sector relations: theoretical and international perspectives", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 29, núm. 1, págs. 149-172.
- ZANDONAI, F. (2002), "Terzo rapporto sulla cooperazione sociale. Un'indagine a tutto campo", *Impresa Sociale*, núm. 61, págs. 10-20.
- ZIMMER, A. (1999a), "Corporatism revisited. The legacy of history and the german nonprofit sector", *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 10, núm. 1, págs. 37-49.
- ZIMMER, A. (1999b), "Welfare pluralism and health care. The case of Germany", en J. Kovács (ed.), *The politics of welfare reform. East and West. Between governmental policy and civic initiative*, Routledge, Londres y Nueva York.
- ZIMMER, A. (2001), *Annotierte bibliographie zum Dritten Sektor in Deutschland*. Münsteraner Diskussionspapiere zum nonprofit sector, núm. 11. Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.
- ZIMMER, A. y PRILLER, E (2000), "The third sector and labour market policy in Germany", *German Policy Studies / Politikfeldanalyse*, vol.1, núm. 2.

ANEXO

Estudios y fuentes sobre el Tercer Sector en los principales países occidentales

1. Bélgica

Como ocurre en la mayoría de países, en Bélgica no existe una fuente estadística que permita hacer un seguimiento continuado en el tiempo de las dimensiones económicas del sector, ni organización alguna que haga de modo sistemático estimaciones sobre la importancia de la Economía Social, considerada como un todo. No obstante, puede tenerse una noción de la importancia del sector a partir de estudios realizados en distintos momentos del tiempo. Así, se pueden destacar los trabajos de Defourny elaborados a principios del decenio de 1990 para la región Valona y para la totalidad del país tomando como referencia las Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones¹⁴⁹. En lo que concierne al ámbito exclusivo de las Asociaciones reconocidas por la legislación como sin ánimo de lucro, cabe reseñar los trabajos de Dubois y Defourny¹⁵⁰, para el caso de la región Valona, y el de Defourny, Dubois y Perrone¹⁵¹ para todo el país, centrados en el empleo generado en el sector. En una línea similar, aunque más recientes en el tiempo, pueden citarse la investigación llevada a cabo conjuntamente por miembros del Centro de Economía Social de la Universidad de Lieja y el Instituto Superior de Empleo de la Universidad Católica de Lovaina sobre el sector no mercantil belga, parcialmente publicada en Salamon, Anheier *et al.*¹⁵² y dos trabajos de investigación realizados dentro del Proyecto Interuniversitario del Sector de no Mercado impulsado por la Fundación Rey Balduino¹⁵³. Para el sector de las Mutualidades puede consultarse al trabajo de Adam, que trata aspectos

¹⁴⁹ J. DEFOURNY (1990), *L'économie Sociale en Wallonie. Sources et identité d'un troisième grand secteur*, Travaux de recherches du CIRIEC, 90/03, Liege, y J. DEFOURNY (1992), "El sector de la Economía Social en Bélgica", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.

¹⁵⁰ El trabajo de P. DUBOIS y J. DEFOURNY (1996), "L'emploi, le financement et le bénévolat des ASBL employeurs en Wallonie", Rapport final à l'attention du Ministre de la Région wallonne chargé du budget, de l'emploi et de la formation, Université de Liège, Centre d'Économie Sociale, sirvió para elaborar un informe para el Ministro de la región valona de presupuesto, empleo y formación.

¹⁵¹ J. DEFOURNY, P. DUBOIS y B. PERRONE (1997), *La démographie et l'emploi...*, *ob.cit.*

¹⁵² Se hace aquí alusión a la investigación que se enmarca en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector No Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins, dirigida en el caso belga por S. MERTENS, J. ADAM, M. DEFOURNY, J. MARÉE, J. PACOLET e I. VAN DE PUTTE (2001), "Bélgica", en L. M. Salamon, H. K. Anheier, R. List *et al.*, *La sociedad civil global: las dimensiones del sector no lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.

¹⁵³ El de J. DEFOURNY, J. PACOLET, M. ALALUF y M. STROOBANT (2001), *Le secteur non marchand en Belgique*, Rapport de synthèse. Project Interuniversitaire sur le secteur non marchand en Belgique, Fondation Roi Baudouin, trata aspectos del sector relacionados con el concepto, la historia, la sociedad y la economía, mientras que, por su parte, M. MARÉE y M. MERTENS (2002), *Contours et statistiques du non-marchand en Belgique*, Les Éditions de l'Université de Liège, Lieja, hacen una estimación actualizada del empleo y del valor añadido generado por el sector de no mercado en Bélgica.

sobre la actividad y el empleo en estas organizaciones¹⁵⁴. Por su parte, una referencia actualizada para el estudio de las cooperativas puede verse en el reciente trabajo de Defourny, Simon y Adam¹⁵⁵.

La organización que destaca por su dedicación a este campo de estudio es CIRIEC-Internacional, que tiene su sede en Bélgica y que, además de los proyectos de investigación que desarrolla, se constituye en un extraordinario marco para la divulgación de estudios sobre la Economía Social y las instituciones sin fines lucrativos a través de la revista *Annals of Public and Cooperative Economics*. Asimismo cabe mencionar *Le Centre d'Economie Sociale*, fundado en 1992 y dirigido por Jaques Defourny, que forma parte de la Facultad de Economía, Gestión y Ciencias Sociales de la Universidad de Lieja, que sobre todo lleva a cabo investigaciones desde el enfoque clásico de la Economía Social¹⁵⁶.

En lo que concierne a estadísticas oficiales sobre el sector es posible encontrar información parcial en el Anuario Estadístico de Bélgica que elabora el Instituto Nacional de Estadística, en la parte que hace referencia a Asociaciones sin ánimo de lucro, y en un informe publicado en 1998 por el Consejo Superior de Empleo¹⁵⁷.

Finalmente, cabe decir que existen demandas de elaboración de unas cuentas satélites del sector. En esta línea Johan Vande Lanotte, Secretario de Estado de Economía Social en Bélgica, en las conclusiones de la Conferencia de la Economía Social celebrada en Gante, *Values@Work*, los días 13 y 14 de noviembre de 2001, entre los ministros de la Unión Europea con competencias en esta materia, puso de manifiesto que, debido a las limitaciones del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y a la ausencia de *visibilidad* del sector a través de los registros comerciales, sería conveniente el desarrollo de unas cuentas satélite para la Economía Social. En Bélgica, trabajos preliminares sobre la cuestión pueden verse en Defourny¹⁵⁸ y Mertens¹⁵⁹, donde aparecen referencias sobre las posibilidades de realizar unas cuentas satélite para las organizaciones no lucrativas a partir de una adaptación de la Contabilidad Nacional belga a estas entidades. Igualmente, desde la Secretaría de Estado de este país se ha impulsado la puesta en marcha de un Observatorio de la Economía Social en el

¹⁵⁴ S. ADAM (1998b), *Mutualités: membres, volume d'activités et emploi*, memorándum, Universidad de Lieja, Centro de Economía Social.

¹⁵⁵ J. DEFOURNY, M. SIMON y S. ADAM (2002), *Les cooperatives en Belgique...*, ob. cit.

¹⁵⁶ En la página abierta en la red <http://www.egss.ulg.ac.be/ces> puede consultarse la investigación desarrollada por los miembros del centro, siendo posible capturar algunos de los documentos que han sido citados en el texto.

¹⁵⁷ CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (1998), *Avis núm. 3 concernant l'Economie Sociale*, Ministère Federal de L'emploi, Bruselas.

¹⁵⁸ Una propuesta de adaptación de la Contabilidad Nacional belga para la realización de unas cuentas satélite para las asociaciones puede verse en el capítulo segundo del trabajo dirigido por J. DEFOURNY (dir.) (2000), *Sociale Economie. Concept...*, ob. cit., págs. 35-40.

¹⁵⁹ El título de la Tesis de S. MERTENS (2002), *Vers un compte satellite...*, ob. cit., es inequívoco sobre la materia de la que trata la investigación.

que se está trabajando para la consecución de una base de datos fiable sobre las entidades del sector. Por su parte, cabe añadir que Mertens y Lefévre han realizado en colaboración con el Departamento General de Estadísticas del Banco Nacional de Bélgica, en el marco del Proyecto sobre un Sistema Global de Información del Sector no Lucrativo, el test del Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema Nacional de Cuentas¹⁶⁰.

2. Francia

Para tomar conciencia de las dimensiones del Tercer Sector en Francia, bajo la acepción de Economía Social, pueden consultarse diversos trabajos de investigación. El trabajo de Jeantet trata de modo integral a las distintas organizaciones de la Economía Social, mostrando datos del sector referidos a 1993 sobre número de sociedades, socios y asalariados, para los distintos tipos de Cooperativas, Mutuas de seguro y sanidad, y Asociaciones¹⁶¹. Más ilustrativo sobre el conjunto del sector es el trabajo de Kaminski, al ofrecer información estadística, elaborada a partir de la base de datos de la *Direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques (DARES)*, sobre la Economía Social¹⁶². Se ofrece información sobre empleo a tiempo completo, tiempo parcial, número de personas que lo tienen como empleo principal y salario medio. Los datos hacen referencia al año 1995, y la información, además de distinguir entre los distintos tipos de cooperativas y mutualidades, establece una división entre las asociaciones según sean de acción social, sanitarias, educativas o culturales. El trabajo de Demoustier *et al.*, realizado para CIRIEC, ofrece una visión muy completa sobre la Economía Social en Francia, y, entre otros aspectos, hace una revisión de las distintas fuentes estadísticas del sector¹⁶³.

Por lo que respecta al movimiento cooperativo, en fechas recientes el *Conseil Supérieur de la Coopération* ha elaborado un informe donde se recogen cifras del sector, haciendo una distinción entre los distintos tipos de cooperativas¹⁶⁴. En el variado ámbito de las Asociaciones, una visión de conjunto y actualizada del sector puede obtenerse a partir del trabajo dirigido por Archambault *et al.*, para el Proyecto de la Universidad Johns Hopkins¹⁶⁵.

¹⁶⁰ La publicación de S. MERTENS y M. LEFÈVRE (2001), *Testing the Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts: Belgian Report*, Global Nonprofit Information System Project (Johns Hopkins University and UN Statistical Division), Center for Social Economy, Universidad de Lieja, permite entrar en detalle en el test realizado para el caso belga del borrador del Manual que viene gestándose por parte de investigadores de la Universidad Johns Hopkins y la División de Estadísticas de Naciones Unidas para mejorar la visibilidad del sector de las instituciones no lucrativas en las cuentas nacionales.

¹⁶¹ T. JEANTET (1995), "L'économie sociale dans le contexte français", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, vol. 74, núm. 256.

¹⁶² P. KAMINSKI (1998), "Economie Sociale et emploi...", *ob. cit.*

¹⁶³ D. DEMOUSTIER, D. ANSELME y M. L. RAMISSE (2000), "Informes Nacionales: Francia...", *ob. cit.*

¹⁶⁴ CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION (2001), *Le mouvement coopératif en France. Les mouvements coopératifs dans l'Union Européenne*, Rapport du Conseil Supérieur de la Coopération 2000.

¹⁶⁵ E. ARCHAMBAULT, E. GARIAZZO, M. ANHEIER, H. K. y L. M. SALAMON (2001), "Francia: de la tradición Jacobina...", *ob. cit.*

Una referencia obligada para cualquier investigador sobre temas de Economía Social es la consulta de la *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, editada por l'*Institut de l'économie sociale*, que se convierte en foro para la divulgación de investigaciones y estudios sobre el sector en su conjunto, y tomado de un modo aislado, sobre Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones¹⁶⁶.

Cabe decir, por otra parte, que el sector cuenta con un amplio reconocimiento institucional, lo que se traduce en la existencia de estadísticas oficiales que ofrecen datos del sector. En este sentido, se puede citar la base de datos SIRENE, del *Institut National de la Statistique et des Études Economiques*, que permite extraer información sobre el movimiento asociativo, alguna información estadística procedente del Ministerio de Asuntos Sociales, Empleo y la Solidaridad, y los informes realizados por el *Conseil Supérieur de la Cooperation*, el *Conseil Supérieur de la Mutualité* y el *Conseil National de la Vie Associative*.

De un modo general, cabe destacar la investigación desarrollada por Archambault; y de un modo particular sus esfuerzos dirigidos a promover la mejora de las estadísticas¹⁶⁷. En este sentido, la investigadora viene trabajando muy decididamente por la mejora en la Contabilidad Nacional de los datos del sector no lucrativo y en la elaboración de unas cuentas satélite en el ámbito del proyecto conjunto de la Universidad Johns Hopkins y la División de Estadísticas de Naciones Unidas, del que es miembro del grupo de consulta.

3. Italia

El principal problema para delimitar el sector en Italia es la pluralidad de componentes que lo integran, y esto dificulta la posibilidad de tener una visión de conjunto sobre él. Se puede obtener información oficial de carácter parcial a partir de los distintos registros existentes: el registro regional del voluntariado, el registro de las Cooperativas sociales, el registro de las Organizaciones No Lucrativas de Utilidad Social y el registro de la protección civil, entre otros. En su defecto, para tener una visión global del sector, habría que acudir a las investigaciones e informes realizados por otras instituciones. El estudio dirigido por Marcon y Mellano¹⁶⁸ y el trabajo de investigación auspiciado por la asociación Lunaria¹⁶⁹ pueden servir de referencia.

¹⁶⁶ Una consulta de los trabajos publicados por la revista puede verse en <http://www.recma.org>

¹⁶⁷ Un ejemplo puede verse en E. ARCHAMBAULT (1998), "European system of accounts...", ob. cit.

¹⁶⁸ G. MARCON y M. MELLANO (2000), *Le dimensioni economiche del Terzo Settore*, Ed. La Sapienza, Roma. Este informe fue realizado por un equipo de trabajo de la Universidad de Roma La Sapienza por encargo de la Comisión Europea.

¹⁶⁹ VV. AA. (1999), *Terzo Settore, sinistra, riforme*, Lunaria. El informe se realizó en el marco del Proyecto impulsado por la Dirección General XII de la Comisión Europea sobre las *Nuevas oportunidades de empleo en el Tercer Sector*.

Información parcial sobre el movimiento cooperativo puede obtenerse a partir de los datos facilitados por las cuatro grandes asociaciones existentes en Italia, la *Confederazione Cooperative Italiane* (Confcooperative), la *Legga Nazionale Cooperative e Mutue* (Legacoop), la *Associazione Nazionale Cooperative Italiane* (AGCI) y la *Unione Nazionale Cooperative Italiane* (UNCI).

Por lo que respecta a las Cooperativas sociales, es obligada la consulta de los tres informes realizados por iniciativa del *Centro Studi C.G.M.* (Consortio Gino Mattarelli), que datan de los años 1994, 1997 y 2002¹⁷⁰. Sobre el voluntariado pueden consultarse los informes de la *Findazione Italiana per il Volontariato* (FIVOL), que contiene datos sobre el número de organizaciones de voluntariado por regiones, edad media de las organizaciones, número de voluntarios, características sociológicas del voluntariado y áreas de actuación.

Entre las publicaciones periódicas sobre el sector en Italia, merecen destacarse la revista *Economia Pubblica*¹⁷¹ que con carácter bimestral edita CIRIEC-Italia, y la revista *Impresa Sociale*¹⁷² que publica el Centro Studi C.G.M.

Desde 1997 el ISTAT inició una serie de informes sobre las instituciones no lucrativas en Italia, primero abordando el estudio de las organizaciones voluntarias, y a partir de 2000 sobre el conjunto de las organizaciones no lucrativas. Para 2002-2003 se espera tener realizados nuevos informes sobre las Cooperativas sociales y el resto de Cooperativas y sobre las Fundaciones. Cabe señalar finalmente que bajo la supervisión del ISTAT, en Italia también se puso a prueba el Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema Nacional de Cuentas.

4. Alemania

Una vía para introducirse en el Tercer Sector alemán puede ser a través de un reciente trabajo de Zimmer, donde se muestra una revisión de las publicaciones más importantes desarrolladas sobre el tema en Alemania¹⁷³. Igualmente,

¹⁷⁰ CENTRO STUDI C.G.M. (1994), *Primo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. C.G.M.; CENTRO STUDI C.G.M. (1997), *Imprenditori Sociali. Secondo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Ed. Fondazione Giovanni Agnelli; CENTRO STUDI C.G.M. (2002), *Comunità cooperative...*, ob. cit. Una visión resumida del contenido de los informes puede verse en los trabajos de C. BORZAGA (1995), "La coopération sociale en Italie", *Revue des études cooperatives, mutualistes et associatives*, vol.74, núm. 258; C. BORZAGA (1996), "Social cooperatives and work integration in Italy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 2; C. BORZAGA (1997), "L'évolution récente de la coopération sociale en Italie: aspects quantitatifs et qualitatifs", *Revue des études cooperatives, mutualistes et associatives*, vol.76, núm. 266; M. MAIELLO (2001), "La cooperación social en Italia...", ob. cit.; y F. ZANDONAJ (2002), "Terzo rapporto sulla cooperazione sociale. Un'indagine a tutto campo", *Impresa Sociale*, núm. 61.

¹⁷¹ Se puede hacer una consulta de los sumarios de los distintos números de la revista en <http://www.ciriec.it>

¹⁷² La consulta de los sumarios y reseñas de los artículos de los distintos números de la revista en <http://www.reteecgm.it>

¹⁷³ A. ZIMMER (2001), *Annotierte bibliographie zum Dritten Sektor in Deutschland*, Münsteraner Diskussionspapiere zum nonprofit sector, núm. 11, Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.

como modo de afrontar una primera aproximación al Tercer Sector alemán es conveniente la consulta de los trabajos realizados en el seno de la Universidad de Munich por el *Institut für Politikwissenschaft*, que tiene abierta una línea de investigación sobre el sector no lucrativo¹⁷⁴. Con un marcado carácter general puede consultarse el trabajo de Strachwitz, donde se tratan diversas cuestiones sobre el Tercer Sector alemán, como la definición, las organizaciones que lo conforman, la relación entre el sector y el Estado, la estructura y la problemática relacionada con los ingresos del sector¹⁷⁵.

Por su parte, el Instituto Maecenata tiene como misión promover el conocimiento del Tercer Sector a través de la investigación académica, la documentación y la información, y el intercambio de académicos, puestos altos de la Administración y profesionales del Tercer Sector. El instituto, creado a finales de 1997 como una organización no lucrativa independiente, está especializado en aspectos relacionados de un modo general con el sector, y en particular con las Fundaciones. Esta organización selecciona, evalúa y publica información de todo tipo de organizaciones del Tercer Sector. Además, la institución posee una valiosa base de datos sobre las Fundaciones alemanas, a la que se puede acceder tanto en formato electrónico como a través de las publicaciones regulares que edita la institución¹⁷⁶.

Inciendiando en lo concerniente a la información estadística, cabe decir que, como en el resto de países, no existen bases de datos oficiales del sector, ni tampoco institución alguna que se encargue de hacer un seguimiento anual de su evolución. En el caso de Alemania, debido a la concepción no lucrativa del Tercer Sector, una buena referencia sobre el mismo puede verse en el esfuerzo continuado de investigación que realiza el equipo de trabajo alemán integrado en el Proyecto coordinado por la Universidad Johns Hopkins¹⁷⁷. De otra parte, debido a la gran importancia que tienen las grandes organizaciones asociativas de ámbito nacional en el campo de la sanidad y los servicios sociales, una vía recomendable para profundizar en su conocimiento es la consulta de informes y documentos elaborados por ellas.

¹⁷⁴ Una consulta a los trabajos de la institución puede hacerse a través de la página web <http://www.dritte-sektor-forschung.de> donde es posible descargar sus documentos de trabajo más recientes.

¹⁷⁵ R. VON GRAF STRACHWITZ (1998), *Dritter Sektor – Dritte Kraft. Versuch einer Standortbestimmung*, Stuttgart, Raabe.

¹⁷⁶ En la página abierta en la red <http://www.maecenata.de/> puede hacerse una consulta con más detalle sobre los orígenes y objetivos de la organización, resultando de especial interés el listado de publicaciones y documentos de trabajo. La última publicación que recoge información estadística sobre las Fundaciones contiene datos referidos a 2001: R. SPRENGEL (2002), *Statistiken zum deutschen stiftungswesen 2001*, Maecenata Institut, Berlín.

¹⁷⁷ Alemania ha participado de las fases I y II del Proyecto, y los principales resultados de la investigación pueden verse en H. K. ANHEIER, E. PRILLER, W. SEIBEL y A. ZIMMER (eds.) (1997), *Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel*, Ed. Sigma, Berlín; E. PRILLER, A. ZIMMER, H. K. ANHEIER, S. TOEPLER y L. M. SALAMON (2001), "Alemania: unificación y cambio"... , ob. cit.; y E. PRILLER y A. ZIMMER (eds.) (2000), *Der Deutsche non-profit-sektor im gesellschaftlichen Wandel*. Münsteraner Diskussionspapiere zum non-profit sector, núm. 3, Institut für Politikwissenschaft, Universität Münster, Munich.

5. Holanda

Paradójicamente, la relevancia del Tercer Sector holandés en términos económicos y sociales no se ve correspondida en la misma medida por un reconocimiento explícito del sector en los niveles institucional y académico, ni, consecuentemente, en los sistemas de estadísticas nacionales.

La principal documentación sobre el tema es, muy probablemente, la desarrollada en torno al Proyecto de la Universidad Johns Hopkins, donde destacan las contribuciones de Burger, Dekker y Veldheer, algunas de ellas ya recogidas a lo largo del texto¹⁷⁸.

En el plano institucional puede consultarse alguna documentación realizada en el marco del *Social and Cultural Planning Office of the Netherlands* (SCP)¹⁷⁹, que es una agencia del gobierno que publica de modo independiente investigaciones científicas sobre todas las áreas de la política del gobierno. Los principales campos de estudio son la sanidad, el bienestar, la seguridad social, el mercado de trabajo y la educación.

Por su parte, la agencia oficial de estadísticas holandesa (CBS), tomando en consideración las directrices del sistema europeo de cuentas (SEC 95), empezó a ofrecer información en las cuentas nacionales sobre el sector lucrativo al servicio de los hogares desde 1999. En la actualidad se han recuperado las series comprendidas entre 1995 y 1998 y, según la CBS, se espera en un futuro no muy lejano cubrir el período 1980-1994.

Finalmente, cabe añadir que la División de Estadísticas Macroeconómicas de la CBS fue la organización encargada de poner a prueba en Holanda el Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema Nacional de Cuentas.

6. Suecia

El sector no ha sido tradicionalmente objeto de un tratamiento especial en las estadísticas oficiales suecas. Tal y como se reconoce por parte de la División de Cuentas Nacionales de la Central de Estadísticas (*Statistiska Centralbyrån*), en este país no se realizan las cuentas de las instituciones sin fines lucrativos al servicio de los hogares de modo separado dentro del sistema de cuentas nacionales. No obstante, según el Ministerio de Industria, Empleo y Comunicaciones, se desea hacer un esfuerzo real en los próximos años para tener un mayor conocimiento del alcance de la Economía Social. En este sentido, la agencia oficial de estadísticas en Suecia participó en el proyecto conjunto de la Universidad Johns Hopkins y Naciones Unidas, siendo la institu-

¹⁷⁸ Para la realización de este apartado se han consultado los trabajos de V. VELDHEER y A. BURGER (1999), "History of the Nonprofit Sector...", ob. cit.; A. BURGER y P. DEKKER (2001), *The nonprofit sector in the Netherlands...*, ob. cit.; y A. BURGER y V. VELDHEER (2001), "The growth of the nonprofit sector...", ob. cit.

¹⁷⁹ Una consulta a los proyectos terminados y en fase de elaboración en <http://www.scp.nl>

ción encargada en este país de poner a prueba el Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema Nacional de Cuentas. Por otra parte se ha iniciado un diálogo con el *Swedish Institute for Growth Policy Studies* para que asuma la responsabilidad en la realización de las estadísticas de la Economía Social y elabore de modo periódico informes de situación¹⁸⁰.

Información sobre el sector en Suecia puede encontrarse en las publicaciones del *Svenka Institutet för Social Ekonomi*. En el campo de las Cooperativas, *Kooperativa Institutet* se autodefine como el instituto de desarrollo del movimiento cooperativo en Suecia, sus bases estadísticas son también de gran interés. Finalmente, en la Escuela de Económicas de Estocolmo (*Handelshögskolan i Stockholm*) los investigadores Wijkström, Hvenmark, Lundström y Sjöstrand lideran en la actualidad el grupo de trabajo que estudia desde una perspectiva eminentemente económica las instituciones no lucrativas en Suecia, a partir de la definición del sector mantenida por la Universidad Johns Hopkins.

7. Estados Unidos

El Tercer Sector estadounidense, desde la perspectiva de las organizaciones no lucrativas, es objeto de atención en el país desde distintas instituciones, de modo que existe una abundante información sobre él.

Desde un punto de vista eminentemente económico, las publicaciones que más información aportan sobre el sector corresponden a Salamon¹⁸¹ y a los distintos *Almanac* promovidos por la organización *Independent Sector*¹⁸². Asimismo, cabe mencionar la elaboración, por esta misma institución, de un informe bianual que ofrece datos sobre donaciones, voluntariado y aportación pública a las obras de beneficencia bajo el título *Giving and Volunteering in the United States*. Actualmente existe una séptima edición que aporta datos sobre 2001. Por su parte, es obligado mencionar la investigación realizada desde el Centro de Estudios de la Sociedad Civil en el marco de los distintos proyectos en curso. En este sentido, cabe recordar que dentro del Proyecto sobre un Sistema Global de Información del Sector No Lucrativo, el equipo de investigación de la Universidad Johns

¹⁸⁰ Así aparece en el informe de seguimiento sobre la Economía Social que hace el MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS IN SWEDEN (2001), *Social Economy: A report on the Swedish Government Offices' work on a new concept*, Spring 2001, Regeringskansliet, pág. 6.

¹⁸¹ L. M. SALAMON (1992), *America's nonprofit sector...*, ob. cit., y L. M. SALAMON (1999b), *America's nonprofit sector. A primer...*, ob. cit. Recientemente este mismo autor ha hecho un tratamiento más actualizado del sector no lucrativo estadounidense desde una perspectiva económica en el que, eso sí, incorpora menos información estadística: L. M. SALAMON (2002), "The resilient sector: the state of nonprofit America", en L. M. Salamon (ed.), *The state of nonprofit America. Government/Nonprofit*, Brookings Institution Press, Aspen Institute, Washington. Se trata de un capítulo de introducción a una obra general sobre el sector no lucrativo estadounidense que dedica un apartado a cada uno de los principales campos de actuación del sector, entre otros la sanidad, la educación, y los servicios sociales, y otra parte de la obra se centra en los principales cambios advertidos en los últimos años en el sector.

¹⁸² La más reciente es la de M. S. WEITZMAN, N. T. JALANDONI, L. M. LAMPKIN y T. H. POLLAK (2002), *The new nonprofit...*, ob. cit.

Hopkins, conjuntamente con la División de Estadística de las Naciones Unidas y con las oficinas nacionales de estadística de algunos países del mundo, está impulsando la integración del Sector No Lucrativo en las cuentas nacionales y en otros programas estadísticos nacionales e internacionales, con objeto de procurar el mantenimiento de una base de datos permanente sobre la clasificación y distribución global del sector. Como ya ha sido comentado en la primera parte de este capítulo, actualmente existe una versión muy avanzada del Manual sobre las instituciones no lucrativas en el Sistema Nacional de Cuentas.

Por lo que respecta a las organizaciones que pueden aportar algo de interés a la investigación económica del sector, puede citarse *The Foundation Center*, que es una de las principales fuentes de información sobre las Fundaciones y el sector no lucrativo. En *GuideStar* puede encontrarse una base de datos que incluye informes financieros de más de 600.000 organizaciones no lucrativas. *The National Council of Nonprofit Associations* es una confederación de más de 30 asociaciones de entidades no lucrativas de carácter estatal y regional que representa a más de 20.000 organizaciones. El *Nonprofit Sector Research Fund* organiza de modo periódico encuentros para la difusión del conocimiento del sector no lucrativo y la filantropía, e informa sobre las políticas públicas que guardan relación con las organizaciones no lucrativas. La organización *International Society for Third-Sector Research* es una importante Asociación internacional que promueve la investigación y la formación en los campos de la filantropía, la sociedad civil y el sector no lucrativo, y es un foro permanente para la investigación internacional. Desde esta organización se promueve la revista *Voluntas*. Finalmente, ARNOVA (*Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Actions*) es una Asociación de carácter internacional e interdisciplinar que promueve la investigación y la formación en áreas de la acción voluntaria, las organizaciones no lucrativas, la filantropía y la sociedad civil. Esta asociación es responsable de la publicación *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*¹⁸³.

8. Reino Unido

Si bien la iniciativa de la NCVO permite hacer un seguimiento del sector desde el año 1996 con una periodicidad de 2-3 años, la delimitación del mismo es de las más restrictivas. En este sentido, el trabajo de Kendall y Almond¹⁸⁴ permite tener una concepción del empleo en el sector desde una perspectiva algo más amplia, al considerar el conjunto de organizaciones no lucrativas¹⁸⁵. Por su parte, ahora que parece existir una cierta inclinación por la aceptación

¹⁸³ Una consulta a la información que estas organizaciones ponen a disposición pública puede verse en: <http://www.fdncenter.org>; <http://www.guidestar.org>; <http://www.ncna.org>; <http://www.nonprofitresearch.org>; <http://www.jhu.edu/~istr>; <http://www.arnova.org>

¹⁸⁴ J. KENDALL y S. ALMOND (1998), *The UK Voluntary (Third) Sector in comparative perspective: exceptional growth and transformation*, Kent, PSSUR at University of Kent at Canterbury.

¹⁸⁵ También a partir de una definición restrictiva del sector S. ALMOND y J. KENDALL (2000), *Paid employment in the self-defined voluntary sector in the late 1990s: An initial description of patterns and trends*, Civil Society Working Paper, núm. 7, Centre for Civil Society, Londres, hacen un repaso sobre las

del concepto de Economía Social en este país, el trabajo de Spear¹⁸⁶ y el más reciente de Yeo¹⁸⁷, permiten tener una visión de la importancia de las Cooperativas y las Mutualidades en el Reino Unido. En este sentido, para profundizar en el conocimiento del movimiento cooperativo inglés, una alternativa obligada es la consulta de los trabajos de la *Society for Co-operative Studies*, organización voluntaria de carácter independiente, registrada como una *charity*, que tiene entre sus fines la publicación de trabajos sobre el movimiento cooperativo inglés y mundial, y que es responsable de la edición de la revista *Journal of Co-operative Studies*¹⁸⁸.

Información sobre el sector, desde distintas perspectivas, puede encontrarse en el Centre for Civil Society fundado en octubre de 1999 como una unidad para la investigación y la enseñanza dentro del Departamento de Política Social de la London School of Economics. Entre otros, el centro se propone como objetivos mejorar el conocimiento de la sociedad civil y las sociedades pertenecientes a la Economía Social —lo que supone un respaldo a la concepción del sector que se defiende desde la Unión Europea—, informar a los agentes políticos en los niveles local, regional, nacional e internacional, formar a los gerentes de las instituciones del sector voluntario, la Economía Social y las organizaciones no lucrativas y supervisar los principales avances que afecten de un modo general a la sociedad civil y a la Economía Social¹⁸⁹.

Es obligada la consulta de la información y líneas de investigación desarrolladas por los distintos Consejos Nacionales del Sector Voluntario existentes en el Reino Unido: El National Council for Voluntary Organisations (NVCO), el Northern Ireland Council for Voluntary Action (NICVA), el Scottish Council for Voluntary Organisations (SCVO) y el Wales Council for Voluntary Action (WCVA)¹⁹⁰.

pautas y tendencias de la fuerza de trabajo en el mismo entre 1995 y 1998 a partir de los datos extraídos del Informe Trimestral sobre el Empleo en el Reino Unido que elabora desde la primavera de 1992 el Servicio de Estadísticas del Gobierno.

¹⁸⁶ R. SPEAR (2000), "Informes Nacionales: Reino Unido", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y empleo' de la Comisión Europea.

¹⁸⁷ S. YEO (2002), *Co-operative and Mutual enterprises in Britain: ideas from a useable pasta for a modern future*, Report núm. 4, Centre for Civil Society, Londres.

¹⁸⁸ Para tener un conocimiento en detalle de las actividades de la *Society for Co-operative Studies* y revisar los distintos trabajos publicados en la revista *Journal of Co-operative Studies*, es recomendable acudir a la dirección <http://www.co-opstudies.org>

¹⁸⁹ Se recomienda hacer una visita detenida a la página <http://www.lse.ac.uk/collections/CCS/introduction.htm>, en la que se puede obtener más información sobre las actividades del Centre for Civil Society, así como descargar documentos de trabajo preparados por especialistas reconocidos en el campo del Tercer Sector.

¹⁹⁰ La consulta a los distintos Consejos puede hacerse respectivamente en las direcciones <http://www.ncvo-vol.org.uk> <http://www.nicva.org> <http://www.scvo.org.uk> <http://www.wcva.org.uk> donde, entre otra información, pueden encontrarse informes de síntesis de los distintos *Almanac del Voluntary Sector* de cada parte del país

CAPÍTULO III

Las dimensiones del Tercer Sector en España

JUAN CARLOS JIMÉNEZ

Universidad de Alcalá

MIGUEL ÁNGEL ALARCÓN, BEATRIZ CALDERÓN Y ÁNGELA TRIGUERO

Universidad de Castilla-La Mancha

1. Introducción

La conocida máxima del físico y matemático británico Lord Kelvin (1824-1907) –“Cuando algo no puedas expresarlo con números, tu conocimiento será pobre e insatisfactorio”–, ha llegado a convertirse también, bajo el influjo del positivismo, en uno de los principales *mandamientos* de la “religión oficial” de la Ciencia económica (D. McCloskey), condicionando muy comúnmente la percepción de la realidad que de ésta se obtiene. Pues bien, como ya ha quedado claro en las contribuciones previas, la realidad objeto de estas páginas, la Economía Social o Tercer Sector, resulta ser de una naturaleza particularmente escurridiza en lo que hace a su delimitación cuantitativa, incorporando, además, en el cómputo de su balance económico, múltiples aspectos cualitativos siempre difíciles de expresar *con números*. Tampoco los sistemas de cuentas nacionales desarrollados a lo largo del último medio siglo –bajo la premisa de medir fundamentalmente lo que pasa por el mercado, y al precio de éste– han ayudado demasiado a sacar de su nebulosa a un conjunto de actividades que, en este tiempo, han cobrado creciente presencia física en las sociedades modernas, y también en España.

Como fuere, habrá de reconocerse, con Lord Kelvin, que “medir es conocer”, y, de un modo quizá más sugerente aún, que “aquello que no puede medirse, tampoco puede mejorarse”. Éste ha sido un empeño constante a lo largo de la investigación emprendida bajo el título general de “El Tercer Sector en España”, y plasmado ya en un volumen aparte, distinto de éste, que responde a *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*: delimitar el qué y el cuánto de una realidad casi siempre velada al enfocarla bajo la potente –pero también cegadora– luz de los instrumentos cuantitativos al uso en Economía.

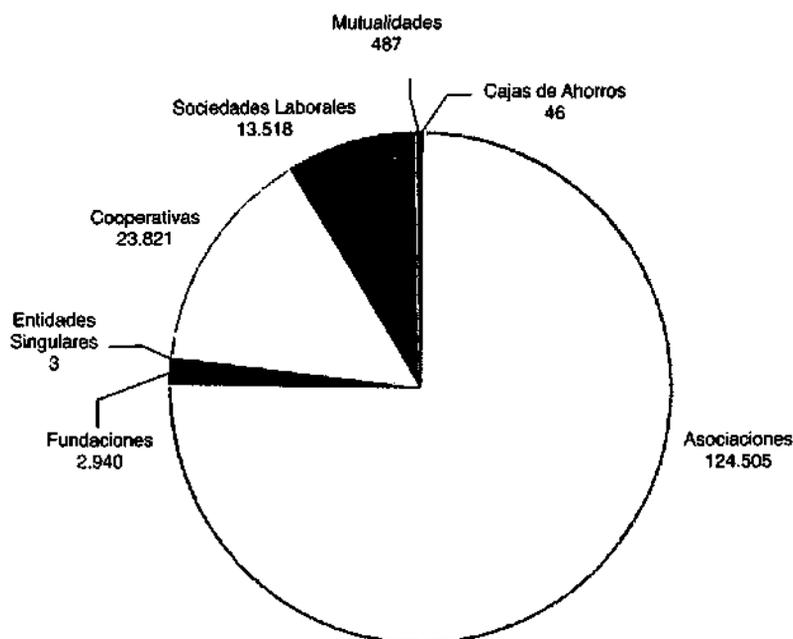
La pretensión de este capítulo es ofrecer una medida –o, mejor, un conjunto coherente de medidas, ante la imposibilidad de retratar una realidad tan poliédri-

ca a través de una simple magnitud escalar— de las dimensiones del Tercer Sector en España. Para ello se partirá, en el siguiente epígrafe, de los principales resultados contenidos en la citada publicación, con el fin de acotar el perímetro cuantitativo de lo que, a efectos de nuestro trabajo académico, se ha considerado Tercer Sector o Economía Social en su más amplia acepción. No puede dejar de considerarse, a continuación, cómo las entidades del Tercer Sector despliegan su actividad movilizándolo un amplio volumen de recursos, tanto financieros como humanos, que dan igualmente medida de su dimensión económica. Por eso, y sucesivamente, los dos siguientes epígrafes profundizan, primero, en la vertiente de los ingresos, tanto públicos como privados, que nutren la financiación de las entidades del Tercer Sector, y, luego, en la del empleo, con particular atención al gran contingente de voluntarios que aportan en muchas de ellas su trabajo desinteresado. Pero las “dimensiones” del Tercer Sector en España aparecerían muy empequeñecidas si éstas se redujeran a la acotación numérica de sus principales macromagnitudes y no se contase, como se hace en el epígrafe previo a las conclusiones, con un importantísimo *vector*: el que le añade su dedicación a finalidades de marcada orientación social, y muchas veces admirablemente altruista y solidaria, así como la labor de inclusión social que, a través de ellas, cuando no del propio empleo que proveen estas entidades, contribuye a corregir uno de los más infamantes rescoldos que el desarrollo moderno deja a su paso.

2. Perímetro cuantitativo

La investigación que sustenta estas páginas ha estimado en un total de 165.000 el número de entidades que componen el Tercer Sector en España, dentro de unos contornos que abarcan a las Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas, Sociedades Laborales, Mutualidades y, en su perímetro más amplio, también a las Cajas de Ahorros. No obstante, enseguida se advierte que el grueso de aquella abultada cifra la componen las Asociaciones, que vienen a representar, con sus cerca de 125.000 entidades, más de las tres cuartas partes del total (gráfico 1). En el otro extremo estarían las tres entidades que no sólo por esta razón reciben el nombre de “singulares” —Cruz Roja, Cáritas y ONCE, incluidas, en este último caso, las empresas integradas tanto en CEOSA como en Fundosa—, por no hablar del apenas medio centenar de Cajas de Ahorros Confederadas que, con sus más de 20.000 sucursales, han llegado a tejer a lo largo del territorio nacional una red de establecimientos que supera al de la propia banca. Ambas categorías tienen, en efecto, mucho de “singulares” a los efectos de su caracterización empresarial en comparación con el resto de entidades del Tercer Sector, como prueban, por otro lado, las proporciones de participación en las principales magnitudes de la economía española que concentran por sí solas, particularmente las Cajas de Ahorros, con el 0,8 por 100 del empleo asalariado nacional, el 1,6 por 100 de los salarios, el 2,6 por 100 del Excedente bruto (y social) de explotación y el 1,4 por 100 del Valor añadido bruto (gráfico 2). Magnitudes que justifican, entre otras razones derivadas de su peculiar carácter y actividad, el tratamiento diferenciado que

GRÁFICO 1. Entidades del Tercer Sector en España, 2001

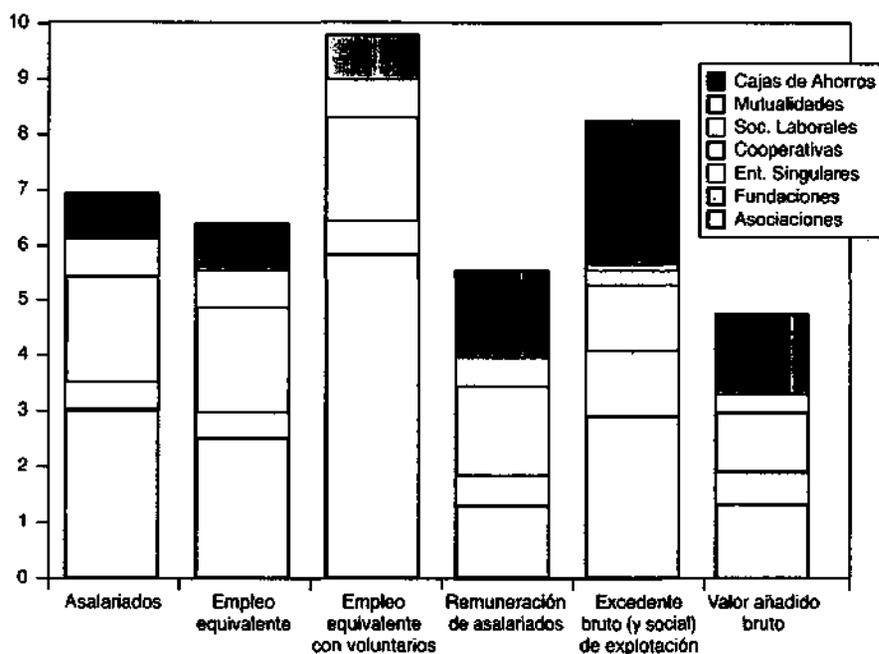


Fuente: Elaborado con datos de J. L. GARCÍA DELGADO (dirs.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Civitas, Madrid, pág. 34.

reciben estas instituciones financieras a la hora de integrar sus cifras dentro de las del resto del Tercer Sector.

La contemplación conjunta de los gráficos 1 y 2 sí permite, en cambio, apreciar algunos rasgos de interés de las entidades no lucrativas (Asociaciones y Fundaciones), por un lado, y de las cooperativo-mutualistas (Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades), por otro. El más evidente, el de la importancia del trabajo voluntario en las Asociaciones y, en menor medida, pero también de un modo muy significativo, en las Fundaciones y Entidades Singulares. Por lo pronto, casi 84.000 Asociaciones y Fundaciones de las 127.000 consignadas anteriormente operan sin asalariados; son, pues, entidades que funcionan gracias al trabajo prestado voluntariamente. De ahí que el enorme peso relativo de las Asociaciones dentro del Tercer Sector advertido en el gráfico 1, y que se diluye, en el gráfico siguiente, en términos de trabajo asalariado, remuneración de éste o generación de valor añadido, se recupere en gran medida al considerar la aportación del trabajo voluntario (lo que eleva al 59 por 100 la participación de las Asociaciones en el empleo total del Tercer Sector, excluidas las Cajas) o incluir el valor monetario de éste dentro del Excedente bruto (y social) de explotación (49 por 100 del total, también sin Cajas).

GRÁFICO 2. Magnitudes del Tercer Sector en España, 2001
(en porcentaje de los totales nacionales)



Fuente: Elaborado con datos de J. L. GARCÍA DELGADO (dirs.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Cívitas, Madrid, 2004, pág. 34.

Las Cooperativas y Sociedades Laborales –y las Mutualidades, aunque sus cifras relativas se pierdan en la escala de los gráficos– obedecen a un patrón distinto al de las Asociaciones: muy por encima de su peso dentro del número de entidades del Tercer Sector se sitúa su participación en el empleo asalariado equivalente, revelando así un mayor tamaño medio, al menos en términos de empleo remunerado; y por encima de esa participación en el empleo remunerado se sitúa la que representan estas entidades, en particular las Cooperativas y Mutualidades, en el total de la Remuneración de los asalariados del Tercer Sector, denotando, con ello, unos mayores salarios medios. Conviene, en todo caso, no perder de vista un hecho fundamental: de acuerdo con los cálculos de esta investigación, y por más que el resultado esté fuertemente sesgado por lo que sucede en el mundo laboral de las Asociaciones, la retribución media de cada trabajador del Tercer Sector (excluidas las Cajas de Ahorros), después de haber reducido su empleo a los términos equivalentes de una jornada laboral media de 2001, resulta ser casi un 30 por 100 inferior a la del promedio de la economía española.

En suma, el Tercer Sector, compuesto por piezas de diferentes características, pero dotado, según se explicó al comienzo de esta obra, de un común denominador que abarca a todas ellas, representa, en conjunto, una fracción muy apreciable de la realidad económica y empresarial en España, en el entor-

no del 6 por 100 de cualquiera de las magnitudes reflejadas en el gráfico 2, y más aún tan pronto como se incorpora el trabajo voluntario a los cómputos del empleo, y su valorización monetaria a los del Excedente de explotación.

Estos resultados son, en todo caso, difícilmente comparables con los de otros estudios, ya sean nacionales o internacionales —como de los que se ha dado cuenta en la contribución que precede a ésta—, comúnmente por usarse, en unos y otros, criterios delimitadores distintos de los aquí adoptados. Así, los análisis empíricos del Tercer Sector en España emprendidos desde el decenio de 1990 por distintos grupos de investigadores hacen referencia, en cada caso, a conjuntos de entidades diferentes: en unos, el universo de referencia es el Sector No Lucrativo, a partir de una conceptualización propia de lo que se entiende por tal¹; en otros, las Asociaciones y Fundaciones de carácter social (el *Tercer Sector social*, sobre el que tampoco existe una definición unívoca²); no faltan, en fin, trabajos centrados en las entidades beneficiarias del 0,52 del IRPF³, en las ONG o en otros grupos de entidades, atendiendo a distintos criterios de delimitación. Por otro lado, la fecha de referencia de cada uno de estos estudios cuantitativos se refiere a un año determinado, raramente comparable con el de otros estudios, y, de cualquier modo, sin continuidad en el tiempo. Por último, los trabajos empíricos que ofrecen resultados acerca de la variable más común de referencia, el empleo generado por el Tercer Sector o por algunos de sus tipos de entidades, no siempre incluyen el importante componente del trabajo voluntario ni lo expresan de un modo homogéneo en términos de empleo equivalente, como se hace en nuestra investigación.

¹ Aquí la referencia es la obra de J. I. RUIZ OLABUENAGA (dir.) (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid, enmarcada en el proyecto internacional del Centro Johns Hopkins de Estudios de la Sociedad Civil del que ya se ha dado cuenta en las páginas previas de este mismo volumen. Se identifican, para 1995, 253.507 entidades del Sector no Lucrativo —según la concepción anglosajona del *non-profit*—, generadoras de 475.179 empleos remunerados equivalentes, y otros 253.599 voluntarios, hasta completar un total de 728.778 empleos equivalentes, el 6,15 por 100 de los de la economía española.

² El trabajo más reciente es el de V. PÉREZ DÍAZ y J. P. PÉREZ NOVO (dirs.) (2003), *El Tercer Sector social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, que considera, con sus propios criterios, y tomando 1999 como año de referencia, 15.454 entidades de Acción Social, que proveen 197.988 empleos remunerados y cuentan con 733.709 voluntarios, más otros 6.650 religiosos, contabilizados, en todos los casos, en términos absolutos. Las estimaciones contenidas en G. RODRÍGUEZ CABRERO (dir.) (2003), *Las entidades voluntarias de acción social en España*, Fundación FOESSA y Cáritas Española, Madrid, se corresponden con las ya expuestas en la Tesis doctoral de V. MARBÁN (2000), *Sociedad civil, Tercer Sector y entidades de servicios sociales en España*, Universidad de Alcalá: en la más amplia extrapolación de los resultados alcanzados para una muestra inicial de 6.049 entidades receptoras del 0,52 del IRPF, se consideran, para 1997, 19.500 entidades sociales, con 77.795 empleos remunerados equivalentes, y otros 180.560 voluntarios, esto es, un total de 258.355. Muy parecido, aunque inferior al de los dos estudios citados, es el universo de entidades sociales considerado en otros dos trabajos también recientes: los de M. I. MARTÍNEZ MARTÍN (dir.) (2000), *Empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social*, Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, y el OBSERVATORIO OCUPACIONAL DEL INEM (2000), *Las ONGs y las Fundaciones y su contribución al empleo*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fondo Social Europeo, Madrid. En el primer caso, con referencia a 1998, 11.043 entidades sociales, con un total de 445.663 empleos equivalentes, remunerados más voluntarios; en el segundo, 10.216 entidades, con 485.495 empleos, remunerados y voluntarios, medidos, en este caso, en términos absolutos, y para el año 1999.

³ Como el ya citado de V. MARBÁN o el de C. DE LA FUENTE e I. MONTRAVETA (2002), *Quién es quién. Las entidades de acción social beneficiarias de la asignación tributaria del 0,52% del IRPF*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Los dos trabajos más comparables –por su pretensión abarcadora de un amplio conjunto de entidades– con el presente estudio son, en todo caso, los de J. I. Ruiz Olabuénaga (dir.) (2000), ob. cit., y J. Barea y J. L. Monzón (dirs.) (2004)⁴. Encarnan, por otro lado, la doble visión de fenómeno que aquí se estudia: en el primer caso, la anglosajona del *non-profit*, ligada a la Universidad Johns Hopkins y al impulso de L. Salamon, y, en el segundo, la europea, de raíz francesa, de la *Economía Social*, entroncada con el CIRIEC Internacional. Son también las dos visiones que en el capítulo que precede a éste han servido para hacer una presentación comparativa del Tercer Sector en las economías actuales.

Pues bien, las estimaciones de empleo aquí realizadas sobre bases metodológicas y de información factual diferenciadas de las de uno y otro estudio, son consistentes con los grandes órdenes de magnitud que se deducen de ambos, si bien con un cierto factor de corrección al alza. Lo que es explicable, en alguna medida, por el año más próximo de referencia de nuestro trabajo, y, en parte también, claro está, por haberse adoptado una delimitación del Tercer Sector más abarcadora, a modo, en buena parte, de “conjunto unión” de los dos enfoques hasta ahora predominantes. Así, la investigación de Ruiz Olabuénaga estimaba en casi 730.000 los puestos de trabajo equivalentes del Tercer Sector para 1995, algo más del 6 por 100 del empleo equivalente total de la economía española, incluyendo tanto el empleo remunerado –475.179– como el voluntariado en sentido estricto, esto es, aquel con una dedicación mínima de cuatro horas semanales –253.599–; cifra global que debiera elevarse hasta los 900.000 empleos equivalentes en 2000, de acuerdo con las estimaciones de M. Á. Durán que se detallan en el tercero de los volúmenes de esta obra, “Criterios y propuestas”.

Mientras que Barea y Monzón, por su lado, cifran en cerca del 4 por 100 de la población ocupada la participación de la Economía Social en la economía española en 2000, con un empleo total remunerado de unos 570.000 trabajadores, excluyendo del cómputo tanto las empresas mercantiles controladas por la Economía Social y las sociedades agrarias de transformación como las Cajas de Ahorros y las entidades no lucrativas al servicio de los hogares situadas fuera del ámbito de la Acción Social; o, dicho en positivo, incluyendo *sólo* Cooperativas, Sociedades Laborales, Mutualidades y organizaciones no lucrativas de Acción Social.

De modo que los 721.639 empleos remunerados equivalentes que se obtienen para 2001 en nuestro estudio, más los 488.442 correspondientes al trabajo voluntario de 4.244.568 personas (sin adoptar, en este caso, criterios restrictivos), esto es, un total de 1.210.081, referidos a un conjunto de entidades que, por un lado, contempla a todo el universo cooperativo-mutualista –aunque sea dejando para una suma aparte a las Cajas de Ahorros–, y, por otro, al no lucra-

⁴ J. BAREA y J. L. MONZÓN (dirs.) (2002), *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC-España, Valencia.

tivo en general, y no sólo el dedicado a la Acción Social, parecen bien fundados en la percepción previa de esos otros estudios y en la propia pujanza que, año a año, viene mostrando este Tercer Sector.

Pero, sobre todo, esta investigación ha permitido perfilar los contornos del Tercer Sector en España más allá de la simple cuantificación, con ser ésta muy delicada e importante, de sus asalariados o de sus voluntarios, adentrándose en la estimación de las principales macromagnitudes que permiten confeccionar unas cuentas satélite comparables con las cuentas que, para el conjunto nacional y sus subsectores, conforman la Contabilidad Nacional de España elaborada por el Instituto Nacional de Estadística. Aspecto que merece, no es preciso insistir en ello, una atención particular.

3. Cuentas satélite

El Tercer Sector, como ya quedó claro desde el comienzo de esta obra, desborda por todos sus costados las entalladas costuras del denominado –en la actual clasificación institucional del Sistema Europeo de Cuentas, SEC 95– sector de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH). Se justifica, por tanto, una presentación alternativa, en forma de cuentas satélite, de las cifras macroeconómicas correspondientes a esa realidad más amplia⁵.

De cualquier modo, debe hacerse una precisión importantísima respecto de la cuantificación y valoración del trabajo voluntario en la confección de estas cuentas satélite. Nuestra investigación, acaba de señalarse, ha estimado en unos 4.245.000 el número de voluntarios que prestan su trabajo en las entidades no lucrativas españolas (de los cuales, 965.000 pertenecen al Tercer Sector de Acción Social⁶), que vienen a representar casi medio millón de empleos equivalentes. Pues bien, la valoración económica del trabajo voluntario se ha realizado de acuerdo con los salarios medios observados en cada uno de los diferentes tipos de entidades (Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singula-

⁵ Las magnitudes obtenidas para cada tipo de entidades aquí consideradas, encajadas en sus correspondientes cuentas, son el fruto, en gran parte, de estimaciones propias a partir de técnicas de muestreo, ante la ausencia de información oficial relativa a muchas de ellas. Para el detalle de las fuentes manejadas y de los criterios metodológicos seguidos, véanse los dos apéndices –“Notas metodológicas” y “Resumen del Trabajo de Campo”– que figuran al final de J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Civitas, Madrid.

⁶ El Tercer Sector de Acción Social se circunscribe en esta investigación a aquellas entidades no lucrativas (Asociaciones y Fundaciones, más Entidades Singulares) que declaran como actividad principal, al ser encuestadas, la de dedicarse –atendiendo a la clasificación internacional ICNPO– a los Servicios sociales, más aquellas otras que se inscriben en primer lugar bajo los epígrafes de Salud, Desarrollo comunitario y vivienda, Derechos civiles, asesoramiento legal y política y Actividades internacionales, pero que declaran, como actividad secundaria, la de Servicios sociales, siempre que ésta tenga como objeto a un colectivo específico de población (familia, infancia, juventud, mujer, tercera edad, minusválidos, presos y ex reclusos, minorías étnicas, marginados, toxicómanos, inmigrantes o refugiados).

res), por un monto estimado de 4.873 millones de euros; y esta valoración económica ha sido registrada en las cuentas satélite del Tercer Sector como un Excedente social que se añade al Excedente bruto de explotación, en tanto que implica una generación de valor que no se retribuye monetariamente en forma de salarios. Trabajo voluntario que se materializa, desde el punto de vista de los recursos del sector, en una “producción no de mercado”, y, desde el punto de vista de sus empleos, en Transferencias sociales en especie, en tanto que prestación gratuita de servicios a favor de terceros.

En el cuadro 1 se muestran, en un formato simplificado (el mismo, para favorecer el cotejo, que utiliza el Banco de España en su presentación electrónica de la Contabilidad Nacional), las cuentas satélite del Tercer Sector correspondientes a 2001, incluyendo, junto al detalle de sus recursos y empleos por grandes tipos de entidades –Asociaciones y Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas y Sociedades Laborales–, sus principales conceptos y saldos. Todas las magnitudes son perfectamente coherentes con las que han servido de base para los cálculos del gráfico 2, debiendo tenerse en cuenta que en ellas sólo se han incluido las entidades citadas, y no a Mutualidades ni Cajas de Ahorros. Así, las cifras totales de Remuneración de los asalariados (12.816 millones de euros), Valor añadido bruto (21.566 millones) y Excedente bruto (y social) de explotación (8.750 millones) que aparecen en la columna final del cuadro –“Total Tercer Sector”– son las mismas que sirvieron para estimar antes en el 3,9, el 3,3 y el 5,5 por 100, respectivamente, la importancia relativa del Tercer Sector en España, excluidas, ya se ha dicho, las Cajas de Ahorros (la consideración o no de las Mutualidades apenas si altera el segundo decimal).

Pues bien, además de permitir una mejor cuantificación del perímetro contable del Tercer Sector en sus principales rúbricas, pueden deducirse otras varias conclusiones de interés a la luz de la observación de estas cuentas satélite:

- Primero, la gran magnitud de las Transferencias corrientes recibidas en forma de cuotas, donaciones y subvenciones (5.385 millones de euros), principalmente en el caso de Asociaciones y Fundaciones, hasta representar cerca del 15 por 100 de todas las transferencias de este tipo que se dan entre los diferentes sectores institucionales de la economía española.
- Segundo, la amplia suma de Transferencias sociales en especie que se dirigen desde las entidades no lucrativas hacia los hogares (11.727 millones de euros), y que representan, una vez computado por su valor de mercado el trabajo voluntario, casi el 20 por 100 de todas las transferencias sociales de este tipo de la economía española.
- Tercero, el predominio de la “producción de mercado” dentro del *output* anual del Tercer Sector en España (41.847 millones de euros), debido, en este caso, a la gran importancia que ésta tiene en las Cooperativas y Sociedades Laborales, si bien la “producción no de mercado” de las Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares (12.130 millones de

CUADRO 1. Cuentas satélite del Tercer Sector en España, 2001
(millones de euros)

Conceptos	Asociaciones y Fundaciones	Entidades Singulares	Cooperativas y Sociedades Laborales	Total Tercer Sector
RECURSOS	19.493	4.603	35.770	59.866
Producción de bienes y servicios	14.332	4.216	35.428	53.976
– Producción de mercado	2.956	3.463	35.428	41.847
– Otra producción no de mercado	11.377	753	0	12.130
Rentas de la propiedad	96	46	227	369
Transferencias corrientes diversas	5.065	320	0	5.385
Transferencias de capital a cobrar, netas	0	21	115	136
EMPLEOS	21.138	4.397	35.801	61.336
Consumos intermedios	5.302	853	26.255	32.410
Remuneración de los asalariados	4.376	1.569	6.871	12.816
Rentas de la propiedad	61	24	424	509
Impuestos sobre la renta, el patrimonio... ..	26	11	174	211
Prestaciones sociales distintas de las transferencias sociales en especie	159	0	0	159
Transferencias corrientes diversas	31	1.225	0	1.256
Transferencias sociales en especie	11.069	658	0	11.727
Formación bruta de capital fijo	111	44	1.911	2.066
De ella: consumo de capital fijo	90	41	697	828
Variación de existencias	0	13	166	179
Adquisición-cesión de activos no financieros no producidos	3	0	0	3
SALDOS CONTABLES (RECURSOS-EMPLEOS)				
I. Cuenta de producción				
Valor añadido bruto	9.030	3.363	9.173	21.566
II. Cuentas de distribución y utilización de la renta				
II.1. Distribución primaria de la renta				
Cuenta de explotación				
Excedente bruto (y social) de explotación	4.654	1.793	2.302	8.750
Excedente bruto de explotación	351	1.224	0	1.576
Excedente social	4.303	570	0	4.874
Cuenta de asignación de la renta primaria				
Saldo de rentas primarias, bruto	4.689	1.816	2.105	8.610
Cuenta de distribución secundaria de la renta				
Renta disponible bruta	9.538	900	1.931	12.369
Cuenta de redistribución de la renta en especie				
Renta disponible ajustada bruta	-1.531	242	1.931	642
II.2. Cuenta de utilización de la renta disponible				
Ahorro bruto	-1.531	242	1.931	642
III. Cuentas de acumulación				
III.1. Cuenta de capital				
III.1.1. Cuenta de variaciones del patrimonio neto				
Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital	-1.621	222	1.349	-50
III.1.2. Cuenta de adquisición de activos no financieros				
Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación	-1.644	206	-31	-1.470

Fuente: Elaborado con datos de J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Civitas, Madrid, 2004. En los capítulos respectivos el lector hallará el desglose de cada uno de estos conceptos entre Asociaciones y Fundaciones, así como entre Cooperativas y Sociedades Laborales.

euros), que incorpora, ya se ha dicho, el producto añadido por los voluntarios, supone más de una quinta parte del total, y alcanza, de hecho, el 12 por 100 del valor de toda la “producción no de mercado” de la economía española, correspondiendo el resto a las Administraciones Públicas.

- Cuarto, la gran importancia de los Consumos intermedios que caracteriza al sector cooperativo (26.255 millones de euros, casi las tres cuartas partes de sus empleos totales), en contraste con unas entidades no lucrativas típicamente “de servicios” basadas en el trabajo, ya sea remunerado o voluntario (en las que la Remuneración de los asalariados más las Transferencias sociales en especie debidas al trabajo voluntario –17.672 millones– suman cerca del 70 por 100 de sus empleos totales).
- Y, quinto, la notable Necesidad de financiación del Tercer Sector en España –saldo final de las cuentas del cuadro 1, y que responde a la diferencia entre recursos y empleos totales–, cifrado inicialmente en 1.470 millones de euros, debido, sobre todo, al lastre que acumulan Asociaciones y Fundaciones.

Convendrá, no obstante, debido a la evidente trascendencia de esta última cuestión –la Capacidad o Necesidad de financiación, verdadera magnitud de cierre de las cuentas nacionales, expresa el monto anual de la variación en la posición acreedora o deudora de cada sector, y, por consolidación de éstos, de la economía en conjunto–, dejar constancia, siquiera en unas pocas líneas, de algunas cautelas en relación con esa tan abultada Necesidad de financiación del Tercer Sector como la que aquí se registra. Debe tenerse en cuenta, ante todo, que estas cuentas satélite son el resultado de proyectar unas estructuras de cómputo determinadas acerca de los recursos y empleos de cada tipo de entidades, estructuras obtenidas a partir de diferentes muestras, sobre un universo de entidades como el previamente definido en el gráfico 1. De modo que ciertas desviaciones en las proporciones obtenidas de la muestra pueden llegar a multiplicarse en términos absolutos al elevar los datos al universo poblacional. Y uno de los puntos en que las estimaciones obtenidas de la muestra de Asociaciones y Fundaciones, a partir de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, puede estar infravalorando los datos es, precisamente, el de los ingresos de estas entidades no lucrativas.

Por un lado, está la percepción –no sólo en esta investigación, sino en otros estudios previos– de la dificultad que tienen estas entidades, por motivos que no tienen por qué ver con la ocultación, a la hora de consignar correctamente sus fuentes de financiación⁷. Por otro lado, el Instituto Nacional de Estadística, hay que pensar que con el contraste que le proporciona la estimación de las magnitudes de los sectores “donantes”, ofrece una cifra algo superior a

⁷ A esta cuestión, al referirse a las “fuentes de financiación de las organizaciones voluntarias de acción social”, le dedica J. MONTERRAT algunos comentarios bien expresivos. Véase en G. RODRÍGUEZ CABRERO (dir.) (2003), ob. cit., págs. 182-184.

la aquí manejada (en concreto, para el mismo año de referencia, 6.048 millones de euros) en concepto de Transferencias corrientes recibidas por el sector institucional de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, abarcador, ya se ha dicho, de un conjunto de entidades manifiestamente menor que el que en esta investigación se define como Tercer Sector, y circunscrito, en todo caso, a las *non-profit*. De modo que si se aceptase una estimación alternativa de 6.048 millones de euros –en vez de los 5.065 aquí consignados– como Transferencias corrientes recibidas por las Asociaciones y Fundaciones, la Necesidad de financiación del conjunto del Tercer Sector, aunque cuantiosa aún, se reduciría hasta los 487 millones de euros (algo más del 3 por 100 de la Necesidad de financiación de la economía española en 2001, más en consonancia con el peso relativo de sus otras magnitudes).

Parece claro, en todo caso, que la financiación –de un modo crucial en las entidades no lucrativas, pero también, con otros rasgos, en las sociedades de participación del mundo cooperativo-mutualista– constituye, hoy, la “piedra de toque” seguramente más decisiva de la viabilidad futura del Tercer Sector. La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, respondida por 1.167 Asociaciones, 267 Fundaciones, 246 Cooperativas y 253 Sociedades Laborales, complementada, en estos dos últimos casos, con las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles por 940 Cooperativas y 3.077 Sociedades Laborales, ha provisto una riquísima información acerca de esta cuestión tan esencial y, hasta ahora, poco conocida. Se requiere, pues, sobre esta base, indagar con cierto detalle en la vertiente de los recursos financieros sobre los que se sustenta el Tercer Sector en España, complementaria del otro gran pilar de su actividad que se examinará después, esto es, el factor trabajo, los recursos humanos.

4. Recursos financieros

4.1. Entidades no lucrativas

El estudio de las fuentes de financiación de las entidades del Tercer Sector es una tarea que no puede dejar de adjetivarse de ardua. Al igual que se ha observado en otros estudios precedentes, el porcentaje de “no respuesta” en las cuestiones que, dentro de los respectivos cuestionarios, se refieren a los ingresos de estas entidades, resulta ser sistemáticamente mayor que en otro tipo de preguntas. Ello puede deberse, además de otras complejidades formales, al temor –y; de ahí, a la resistencia– a contestar por parte de las entidades cuando sus responsables piensan que se les está preguntando por datos comprometidos⁸.

⁸ De tal modo que “el tratamiento estadístico de esta información (...) exige una labor de depuración más intensa y concienzuda que el tratamiento estadístico de la información sobre variables estructurales como el tamaño de las organizaciones, sus actividades, o los colectivos atendidos por dichas entidades”. Cfr. V. PÉREZ DÍAZ y J. P. LÓPEZ NOVO (dirs.) (2003), ob. cit., pág. 251.

Así, la información estadística que se presenta en estas páginas es el resultado de una intensa depuración previa de los datos⁹, con el fin de ofrecer un panorama descriptivo de la financiación de las entidades del Tercer Sector no lucrativo. En este epígrafe se analiza el conjunto de la muestra de Asociaciones y Fundaciones de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, para dedicar después una particular atención a la muestra más reducida de 385 entidades definidas como de Acción Social. En uno y otro caso, la extrema diversidad de entidades en cuanto a sus volúmenes y fuentes de financiación hace que el trabajo con valores medios sea en ocasiones demasiado irreal. Se ha optado, en algunos de los cuadros numéricos que siguen, por reflejar, además de la media aritmética simple de cada una de las variables correspondiente a cada grupo de entidades, las respectivas medianas —o valores centrales— y desviaciones típicas —que expresan la dispersión en torno de la media—, con la finalidad de apreciar mejor la representatividad de los valores obtenidos.

El empleo de la mediana, por ejemplo, parece claramente preferible al de la media a la hora de estimar el ingreso medio anual de cada tipo de entidad no lucrativa (cuadro 2).

CUADRO 2. Ingreso medio anual por tipos de entidades no lucrativas, 2001

Tipos de entidades	Reparto de la muestra (%)	Media (euros)	Mediana agrupada (euros)	Desviación típica
Asociaciones	61,2	52.242	6.190	31,1
Asociaciones de Utilidad Pública	20,1	267.949	12.221	140,5
Fundaciones	18,6	661.431	35.219	360,5
Total (1.434 entidades)	100,0	209.140	7.933	173,7

Fuente: Elaborado con datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

A primera vista, la media de los ingresos de las Asociaciones voluntarias españolas resultaría ser la quinta parte de la del promedio de las Asociaciones de Utilidad Pública, y menos de una décima parte del ingreso medio de las Fundaciones. Sin embargo, a la vista de los estadísticos del cuadro 2, parece más apropiada la medida que se obtiene con la mediana. Según ésta, el ingreso de las Asociaciones es la mitad de la mediana del ingreso de las de Utilidad Pública, y casi una quinta parte de la de las Fundaciones. Considérese, además, como expresivo de la representatividad del valor promedio, la desviación típica de estas variables, más alta entre las Fundaciones.

Dada la heterogeneidad de las entidades no lucrativas consideradas en cuanto a su nivel de ingresos, parece justificado examinarlas atendiendo a la distribu-

⁹ Por ejemplo, la ausencia de respuesta en no pocas cuestiones referidas a los ingresos por parte de las entidades encuestadas planteó problemas a la hora de estimar la estructura financiera del conjunto; para soslayarlo, dichas *no respuestas* fueron codificadas como ceros, a fin de poder calcular el ingreso total para el mayor número de entidades posible.

ción por intervalos de esta variable, y no de un modo conjunto, con el fin de analizar mejor su estructura financiera. Y, así, se observa en el cuadro 3 cómo la mayor parte de las entidades –30 por 100– se sitúa en el rango de ingresos entre 6.000 y 60.000 euros, con un importante porcentaje, sobre todo de Asociaciones –en torno de una cuarta parte de ellas–, que no llegan siquiera a los 3.000 euros de ingresos anuales, denotando un verdadero minifundismo. No es ésta, ni mucho menos, una cuestión baladí en lo que se refiere a las posibilidades de financiación externa de estas entidades: muy dependientes de fuentes inestables, ya sean las donaciones y subvenciones o los propios contratos con las Administraciones, su pequeño tamaño y nula capitalización les aleja, cuando no excluye, de los canales ordinarios de la financiación bancaria, obligándoles, a tenor de la gran Necesidad de financiación señalada en el epígrafe anterior, a diferir pagos o buscar otras formas de financiación informal. En el otro extremo, apenas el 5 por 100 de las Asociaciones encuestadas supera los 300.000 euros de ingresos anuales, frente al 18 por 100 de las de Utilidad Pública, y hasta el 32 por 100 de las Fundaciones, que sí lo hacen. Adviértase, por último, cómo en este cuadro las medias y las medianas respectivas muestran valores muy semejantes para cada categoría de ingresos, dotando de homogeneidad a los estratos confeccionados por “tamaño económico” de las entidades. La desviación típica sólo se dispara a partir del millón y medio de euros anuales, sin otro límite superior, como reflejo de la presencia de alguna verdadera “macroentidad” entre las encuestadas.

CUADRO 3. Distribución de las entidades no lucrativas según sus ingresos anuales, 2001

Ingresos anuales (euros)	Entidades (%)	Media (euros)	Mediana agrupada (euros)	Desviación típica
< 3.000	17,1	1.617	1.521	0,15
3.001-6.000	11,3	4.971	4.964	0,16
6.001-60.000	30,1	22.139	16.227	2,47
60.001-300.000	12,8	146.536	131.421	11,52
300.001-600.000	4,2	425.977	420.708	13,90
600.001-1.500.000	3,5	965.418	915.041	44,21
> 1.500.000	2,6	4.956.531	3.374.683	683,78
NC/0	18,3			

Nota: El número total de entidades consideradas en la muestra es de 1.434, de las cuales 262 no contestaron a esta cuestión.
Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Una vez concretado el muy diferente volumen de financiación media que reciben unos y otros tipos de entidades, puede procederse al análisis de sus respectivas fuentes de ingresos, según su origen (cuadro 4). Tres conceptos vienen a representar, en proporciones muy parecidas, el 60 por 100 de los ingresos de las Asociaciones y Fundaciones españolas: los derivados de la prestación de servicios al sector privado (21,4 por 100), los conciertos, contratos de colaboración y convenios con el sector público (20 por 100) y las subvenciones (18,9 por 100). Considerando que estos dos últimos proceden del sector público, parece clara la importante dependencia que estas entidades mantienen, en general, respecto de los fondos allegados a través de las distintas Adminis-

traciones, hasta alcanzar, junto con otros ingresos “de mercado” de igual procedencia, algo más del 45 por 100 del total. De las restantes partidas, sólo los ingresos que proceden de las cuotas de los socios (10,7 por 100), donaciones (9,7 por 100) o por ventas al sector privado (8 por 100) tienen una significación apreciable. El conjunto de ingresos procedentes del sector privado por todos los conceptos sólo supera ligeramente la mitad del total¹⁰.

CUADRO 4. Distribución de los ingresos de las entidades no lucrativas, 2001 (porcentajes)

Ingresos	Asociaciones	Asociaciones de Utilidad Pública	Fundaciones	Total
<i>Procedentes del sector privado:</i>				
• Cuotas de socios	25,5	16,8	4,2	10,7
• Donaciones del sector privado	9,3	9,1	10,0	9,7
• Conciertos y convenios con el sector privado	1,8	0,3	1,8	1,4
• Ingresos por prestación de servicios al sector privado	8,8	14,1	27,9	21,4
• Ventas al sector privado	5,3	8,3	8,6	8,0
<i>Procedentes del sector público:</i>				
• Subvenciones públicas	19,0	21,5	17,7	18,9
• Conciertos y convenios con el sector público	17,7	18,3	21,3	20,0
• Ingresos por prestación de servicios al sector público	9,2	1,6	6,2	5,5
• Ventas al sector público	0,6	1,3	1,0	1,0
<i>Rentas de patrimonio y otros:</i>				
• Rentas de patrimonio	1,1	5,3	1,3	2,3
• Otros ingresos	1,7	3,6	0,1	1,2
INGRESOS TOTALES	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Pero, como es lógico, el reparto de estas fuentes de financiación varía según los distintos tipos de entidades. Un cierto patrón de financiación pública sí se mantiene en los tres tipos de entidades: entre el 37 y el 40 por 100 del total de los ingresos procede de la suma de conciertos, convenios y subvenciones del sector público. En el resto, en cambio, se aprecian algunas diferencias reseñables.

Así, en las Asociaciones voluntarias las cuotas de los socios suponen la principal partida de ingresos, por encima de la cuarta parte, seguidas de las subvenciones y los convenios y conciertos con el sector público. En las Asociaciones de Utilidad Pública destacan sobre todo las subvenciones públicas, debido a su peculiar carácter y al acceso preferente que tienen, por ley, a algunas de estas fuentes. Finalmente, las Fundaciones, como también resulta lógico, se

¹⁰ La forma de contabilizar las fuentes de ingresos del sector no lucrativo español en J. I. RUIZ OLABUÉNAGA (dir.) (2000), ob. cit., dificulta la comparación con los resultados aquí obtenidos: allí –recuérdese, para 1995– se habla de un predominio, hasta el 49 por 100, de ingresos por cuotas y pagos por servicios, junto con una importante financiación, del 19 por 100, procedente de la filantropía (donaciones privadas), frente a una “limitada” financiación pública, cifrada en el 32 por 100.

caracterizan por un gran peso de los ingresos por servicios prestados al sector privado, si bien el de los conciertos y convenios con el sector público no deja por ello de ser muy fundamental, incluso mayor que en las Asociaciones. Téngase en cuenta igualmente, en relación con las cifras del cuadro 4, que, aunque carezcan de socios, algunas Fundaciones, al ser encuestadas, han consignado ingresos en concepto de aportaciones de socios en forma de cuotas (en concreto, el 4,2 por 100 de sus ingresos), atribuyendo seguramente a éstas lo que no son sino donaciones privadas realizadas de forma periódica por algunos donantes, ya sean personas físicas o jurídicas¹¹.

Si en vez de clasificar los ingresos de las entidades no lucrativas por su *origen* en "públicos" y "privados" (y "otros") se hiciera por su *carácter*, entre los libérrimos y que no requieren de contrapartida —cuotas, donaciones y subvenciones—, los que sí requieren de ella —conciertos y convenios, ya sea con el sector público o con el privado— y los que proceden de la actividad mercantil de estas entidades —por ventas y prestación de servicios o rentas del patrimonio—, se hallaría una estructura claramente diferenciada entre las Asociaciones, dependientes en más de un 50 por 100 de los primeros, y las Fundaciones, en las que estos últimos, los ingresos "de mercado", representan el 45 por 100 del total. Tendencias que se reequilibran al considerar el conjunto, suponiendo ambos tipos de ingreso casi el 80 por 100 del total de los de las entidades no lucrativas, y poco más del 20 por 100 los debidos a conciertos y convenios (gráfico 3).

GRÁFICO 3. Fuentes de financiación de las entidades no lucrativas, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

¹¹ Es la misma cuestión que se plantean V. PÉREZ DÍAZ y J. P. LÓPEZ NOVO (dirs.) (2003), ob. cit., pág. 255.

Por último, y sobre todas estas diferencias por tipos de entidades, el tamaño de cada una de ellas —aproximado por su volumen de ingresos— impone también, en promedio, diferencias sustanciales en el patrón de financiación. Y, así, las entidades más pequeñas, con ingresos anuales inferiores a los 3.000 euros, se financian muy mayoritariamente, en más de un 60 por 100, a través de las cuotas de los socios, que, junto con las subvenciones públicas y las donaciones privadas, vienen a completar lo fundamental de sus recursos financieros. Hasta los 60.000 euros anuales siguen siendo muy fundamentales las cuotas, para descender luego abruptamente hasta la fracción casi insignificante que representan en las entidades de más de millón y medio de euros anuales de ingresos. Comienzan, en cambio, en ese mismo nivel de los 60.000 euros, a cobrar importancia los conciertos y convenios con el sector público y los ingresos por ventas y por servicios prestados al sector privado.

La muestra utilizada para todos estos cálculos, con ser muy amplia, no permite, sin embargo, afinar tendencias con igual detalle para cada una de las Comunidades Autónomas españolas. Sí se han detectado, en todo caso, algunos rasgos que parecen bien fundados: por un lado, Cataluña es, con mucho, la Comunidad Autónoma en la que más ingresos procedentes del sector privado reciben sus entidades no lucrativas; en sentido contrario, Extremadura, sobre todo por la vía de las subvenciones, junto con Asturias y Castilla-La Mancha, son las que registran más ingresos procedentes de las diferentes Administraciones Públicas; por último, en Madrid se observa el mayor porcentaje relativo en concepto de ingresos por conciertos y convenios, particularmente con el sector público.

Algo parecido a esto puede hacerse también con las fuentes de financiación de los distintos tipos de entidades atendiendo a su actividad principal, que, como es obvio, condiciona no sólo las necesidades de financiación y los volúmenes medios de ingreso sino, comúnmente, el acceso a unas u otras fuentes. Así, las entidades encuadradas —según la ya citada clasificación internacional ICNPO— en Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado, más las dedicadas a Cultura, deporte y ocio, son las que más ingresos del sector privado obtienen. En tanto que otras entidades, como las Asociaciones profesionales y las dedicadas de forma principal a Educación e investigación, Servicios sociales y Actividades internacionales son las que, en general, cuentan con una mayor proporción de ingresos procedentes de las Administraciones Públicas, en todos los casos por encima del 50 por 100. Por rubros concretos, las cuotas, donaciones y subvenciones son muy mayoritarias en las entidades que se dedican a Actividades Internacionales, Religión, Medio ambiente, Intermediarios filantrópicos y Desarrollo comunitario y vivienda; los conciertos y convenios sobresalen relativamente en las entidades enmarcadas en Derechos civiles y asesoramiento legal, seguidas de las de Servicios sociales; y los ingresos por ventas y prestación de servicios son particularmente destacados en las entidades de Educación e investigación y Cultura, deporte y ocio.

4.2. Tercer Sector de Acción Social

El Tercer Sector de Acción Social es una categoría expresamente construida a los efectos de esta investigación, con el fin de entresacar del conjunto aquellas entidades que giran en torno de la prestación de servicios sociales, incluso –véase de nuevo la nota 6 al pie– aunque su actividad principal declarada sea otra de la clasificación ICNPO. No se puede esperar, pues, una perfecta correspondencia con lo que en otros estudios recientes se ha denominado “Tercer Sector social” (Pérez Díaz y López Novo) o “entidades voluntarias de acción social” (Rodríguez Cabrero), siendo, a tenor del número de entidades delimitadas (26.736), más abarcadora. Pero sí proporciona una referencia de cotejo más próxima –y mejor, en todo caso, que la del conjunto de entidades no lucrativas, lideradas por Cultura, deporte y ocio– con lo que estos otros trabajos han revelado acerca de las fuentes de financiación de estas entidades.

En primer lugar, debe subrayarse que los ingresos de las entidades del Tercer Sector de Acción Social son mayores que los del conjunto de entidades no lucrativas. Ello se manifiesta sobre todo en el caso de las Asociaciones, incluidas las de Utilidad Pública, cuyas medianas de ingresos se duplican entre las de Acción Social (cuadro 5, al cotejarlo con el 2).

CUADRO 5. Ingreso medio anual por tipos de entidades del Tercer Sector de Acción Social, 2001

Tipos de entidades	Reparto de la muestra (%)	Media (euros)	Mediana agrupada (euros)	Desviación típica
Asociaciones	47,0	108.036	14.575	54,5
Asociaciones de Utilidad Pública	30,1	318.562	23.139	145,1
Fundaciones	22,9	624.773	46.578	392,9
Total (385 entidades)	100,0	289.579	20.234	209,3

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

También en comparación con el conjunto de entidades no lucrativas, las de Acción Social muestran la misma tendencia en relación con su distribución por volúmenes de ingreso anual (cuadro 6, al cotejarlo con el 3), si bien con algunos matices, derivados, como parece lógico, del mayor tamaño medio de algunas de ellas: de modo que ahora disminuye el número de Asociaciones minúsculas –sólo el 15 por 100 no supera los 3.000 euros anuales–, y son menos, igualmente, las Asociaciones de Utilidad Pública de tan pequeño tamaño, no observándose grandes diferencias entre las Fundaciones, en las que el minifundismo es más ocasional. Y, en distintas proporciones, aumenta el número de entidades –apreciándose más, por idéntica razón, en Asociaciones que en Fundaciones– que superan cifras de ingresos anuales ya respetables, como los 600.000 euros. Así pues, dándose, como en el conjunto, un marcado dualismo entre las entidades de menor y mayor

tamaño, las de Acción Social muestran una mayor dimensión media, y, de hecho, cerca de la mitad de ellas están en los rangos de ingreso que van de los 6.000 a los 300.000 euros (cuadro 6).

CUADRO 6. Distribución de las entidades del Tercer Sector de Acción Social según sus ingresos anuales, 2001

Ingresos anuales (euros)	Entidades (%)	Media (euros)	Mediana agrupada (euros)	Desviación típica
< 3.000	9,1	1.614	1.452	0,15
3.001-6.000	8,0	4.944	4.808	0,16
6.001-60.000	28,8	23.938	19.833	2,36
60.001-300.000	19,0	139.838	121.404	11,22
300.001-600.000	7,8	425.296	437.537	14,65
600.001-1.500.000	5,7	932.224	839.313	46,06
> 1.500.000	3,4	5.011.146	3.413.749	811,53
NC/0	18,2			

Nota: El número total de entidades consideradas en la muestra es de 385, de las cuales 70 no constataron a esta cuestión.
Fuente: Elaborado con datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

La distribución de las fuentes de ingresos por tipos de entidades del Tercer Sector de Acción Social también presenta algunas peculiaridades. Por lo pronto, la principal partida de ingresos del conjunto de ellas es la de conciertos, contratos de colaboración y convenios con el sector público —más de un tercio del total—, seguida de los ingresos por prestación de servicios al sector privado y las subvenciones públicas, hasta sumar, entre las ellas, casi las tres cuartas partes de las fuentes financieras del Tercer Sector de Acción Social (cuadro 7). Por su origen, y en relación con el conjunto de las entidades no lucrativas, se aprecia cómo los ingresos procedentes del sector público son sensiblemente mayores —el 57 por 100, en consonancia con el carácter de sus funciones sociales—, y menores, en términos relativos, los ingresos procedentes del sector privado —41 por 100—, con un pequeño resto de rentas patrimoniales y otras¹².

¹² Puede advertirse una gran correspondencia entre estas proporciones y las presentadas por J. MONTSERRAT en G. RODRÍGUEZ CABRERO (dir.) (2003), ob. cit., págs. 186-187: "El balance entre ingresos sector público/sector privado en el conjunto de organizaciones no lucrativas de acción social (...) sería del 53 por 100 del total". El 40 por 100 serían ingresos privados —como aquí, mayores en las Fundaciones que en las Asociaciones—, y el 7 por 100 restante procedería de las actividades comerciales y patrimoniales de estas entidades. No obstante, "si conociésemos la procedencia de las cuotas por prestación de servicios, las cuales contablemente se asimilan a 'financiación privada', concluiríamos que el porcentaje de financiación pública es superior, tanto en las Fundaciones como en las Asociaciones (...)". Más compleja es la comparación de este cuadro 7 con el 9.3 (y siguientes) de V. PÉREZ DÍAZ y J. P. LÓPEZ NOVO (dirs.) (2003), ob. cit., págs. 255-262, en relación con las Asociaciones y Fundaciones de Acción Social, al incluirse una categoría de ingresos que se solapa con varias de las aquí presentadas, los "servicios en actividad propia", que, además, introducen un gran sesgo en el conjunto debido a la inclusión en los cálculos de las Entidades Singulares.

CUADRO 7. Distribución de los ingresos de las entidades del Tercer Sector de Acción Social, 2001 (porcentajes)

Ingresos	Asociaciones	Asociaciones de Utilidad Pública	Fundaciones	Total
<i>Procedentes del sector privado:</i>				
• Cuotas de socios	11,7	7,8	4,1	6,6
• Donaciones del sector privado	11,8	12,0	4,5	8,3
• Conciertos y convenios con el sector privado	1,5	0,4	0,7	0,8
• Ingresos por prestación de servicios al sector privado	7,7	14,8	28,6	20,4
• Ventas al sector privado	3,0	4,9	6,1	5,1
<i>Procedentes del sector público:</i>				
• Subvenciones públicas	11,3	25,5	14,9	17,8
• Conciertos y convenios con el sector público	31,0	33,0	37,1	34,6
• Ingresos por prestación de servicios al sector público	20,7	0,0	0,5	3,9
• Ventas al sector público	0,8	0,0	0,2	0,2
<i>Rentas de patrimonio y otros:</i>				
• Rentas de patrimonio	0,3	0,7	3,4	2,0
• Otros ingresos	0,1	0,9	0,0	0,3
INGRESOS TOTALES	100,0	100,0	100,0	100,0

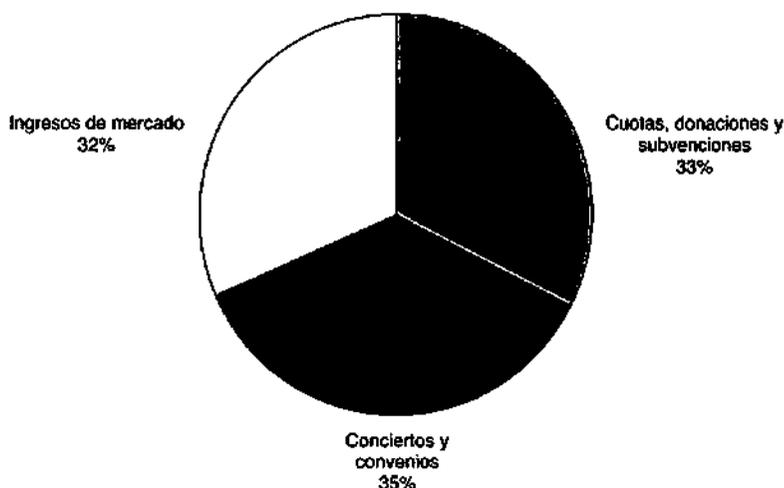
Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Pero, de nuevo, esta estructura en la composición de los ingresos varía por tipos de entidades. Así, la financiación de origen público en las Asociaciones de Acción Social es particularmente destacada, alcanzando el 64 por 100 del total, merced, en gran parte, a los ingresos por prestación de servicios al sector público, y con una proporción de las cuotas de los socios (12 por 100) muy disminuida en relación con la que registran las Asociaciones de todo tipo de actividad. Por su parte, tanto las Asociaciones de Utilidad Pública como las Fundaciones de Acción Social tienen en los convenios con el sector público su principal fuente de ingresos, sobresaliendo también, en el primer caso, las subvenciones públicas y, en el segundo, la prestación de servicios al sector privado.

Procediendo ahora, como para el conjunto de entidades no lucrativas, a desglosar los recursos financieros de las de Acción Social por su carácter libérrimo, sujeto a contraprestación o bien "de mercado", resultan tres grupos de ingresos de proporciones casi idénticas (gráfico 4): un tercio son cuotas, donaciones y subvenciones; ligeramente más, los conciertos y convenios con los sectores público y privado; y la casi tercera parte restante, los ingresos derivados de la actividad mercantil de estas entidades.

Al distinguir a las entidades del Tercer Sector de Acción Social por su tamaño económico, según ingresos medios anuales, se observa cómo la principal fuente de financiación de las más pequeñas son las cuotas de sus socios, como ya sucediera con el conjunto de entidades no lucrativas, que, junto con las donaciones privadas, vienen a suponer casi el 75 por 100 de sus recursos.

GRÁFICO 4. Fuentes de financiación de las entidades del Tercer Sector de Acción Social, 2001
(porcentaje)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

En contraste, en las entidades con mayores volúmenes de ingresos priman los conciertos y convenios con el sector público y los ingresos debidos a la prestación de servicios al sector privado.

Pueden establecerse, a la vista de todo el repertorio numérico previo, algunas conclusiones relativas a la financiación de las entidades no lucrativas y del subconjunto más reducido de las de Acción Social:

- En primer lugar, la proporción de ingresos que proceden del sector público y del sector privado resulta ser, en promedio, relativamente equilibrada: algo inclinada hacia la financiación privada en el conjunto más amplio de entidades no lucrativas, y hacia la financiación pública, cuando se desglosan las de Acción Social.
- Segundo, al distinguir por tipos de entidades dentro de éstas de Acción Social, se observa cómo las Fundaciones reciben, en general, más del sector privado, en tanto que las Asociaciones, incluidas las de Utilidad Pública, reciben sensiblemente más del sector público, siempre en términos relativos.
- Tercero, por el carácter de los ingresos, las cuotas, donaciones y subvenciones vienen a ser de una proporción similar a los derivados de la prestación de servicios o por rentas de patrimonio, en torno del 40 por 100 en ambos casos, si bien estos últimos, los ingresos “de mercado”, son

proporcionalmente mucho mayores en las Fundaciones, en contraste con la mayor dependencia de fuentes libérrimas por parte de las Asociaciones. Y en las entidades de Acción Social cobran mayor importancia relativa, en general, los conciertos y convenios con los sectores público y privado.

- Y, cuarto, según el tamaño económico de las entidades, las más pequeñas reciben más del sector privado que del público, equilibrándose los porcentajes de financiación pública y privada a partir de los 60.000 euros de ingreso anual. De cualquier modo, la principal fuente de financiación de las entidades de menor tamaño, hasta suponer más de la mitad de los ingresos, son las cuotas de sus socios, a gran distancia de las subvenciones públicas y las donaciones privadas; en tanto que las entidades de mayor tamaño se financian, sobre todo, a través de conciertos y convenios con el sector público y de ingresos por prestación de servicios al sector privado. Frente al conjunto de entidades no lucrativas, dentro del Tercer Sector de Acción Social, en el que abundan las Asociaciones de Utilidad Pública, los tamaños empresariales son significativamente mayores, lo que explica, junto con el carácter de las actividades que despliegan las entidades en él encuadradas, el mayor porcentaje de financiación pública que éstas reciben.

4.3. *Cooperativas*

A diferencia de las entidades no lucrativas, las Cooperativas –según quedó reflejado en sus cuentas satélite– no reciben transferencias sin contrapartida en proporción apreciable, y obtienen sus recursos, básicamente, del fruto de su actividad mercantil. Lo que no quiere decir que carezcan de dificultades financieras a la hora de obtener los fondos que requiere el desarrollo de esa actividad. El empresario, como dijera el gran Schumpeter, “lo primero que necesita es crédito”. En efecto, las Cooperativas –y las propias Sociedades Laborales–, que cuentan con un mejor acceso a las fuentes externas de financiación que las entidades no lucrativas arriba examinadas, se encuentran, sin embargo, en clara desventaja respecto de las empresas mercantiles convencionales en lo que hace a la financiación propia. La escasez de recursos propios en este tipo de entidades tiene orígenes muy diversos –de la debilidad financiera de sus promotores y la libertad de entrada y salida con que cuentan sus socios a la escasa capacidad de generación de excedentes– y alcanza, incluso, a las Cooperativas de Crédito y a las propias Cajas de Ahorros. Desventaja en la ampliación de la financiación propia que limita, en todo caso, las posibilidades competitivas de estas entidades.

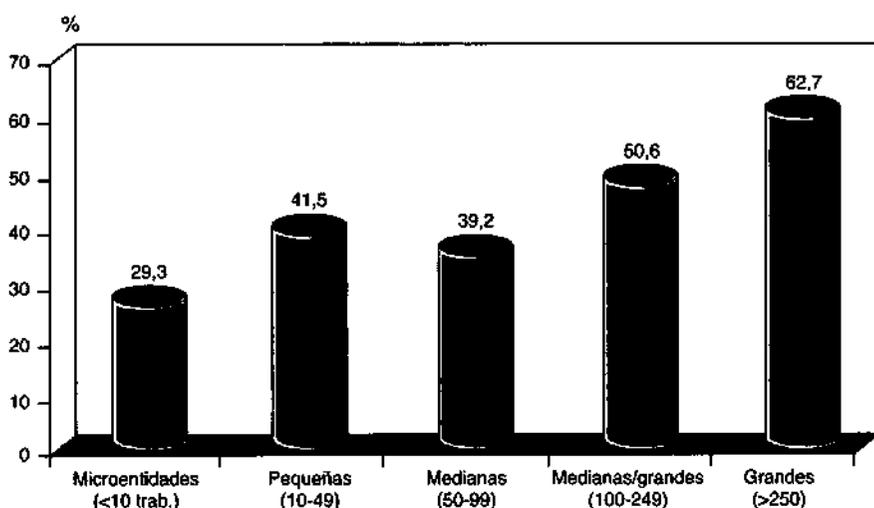
Al margen de todo ello, la investigación en que se basa este volumen ha detectado una notable dependencia de las fuentes públicas de financiación por parte de una categoría de entidades, las Cooperativas sociales, catalogadas como “no lucrativas” y relacionadas con la gestión de servicios públicos de carácter social o con la inserción laboral de ciertos colectivos. Al menos, una

dependencia sensiblemente mayor, sin duda justificada por su específico carácter, que en el resto de Cooperativas españolas, tal y como se da cuenta con mayor detalle en el capítulo 5 de este mismo volumen.

Puede concluirse este epígrafe dedicado a los recursos financieros del Tercer Sector, con particular atención a las entidades no lucrativas y a las de Acción Social –las piezas, sin duda, más vulnerables del conjunto desde este punto de vista–, que se observa una debilidad fundamental, atenazadas buena parte de ellas entre la escasez de los fondos propios y la dependencia de una financiación externa que llega en gran medida por la vía de la discrecionalidad de los poderes públicos; y, así, la menor capacidad de generación de recursos propios, sobre todo en las entidades pequeñas, las mayores asimetrías de información con los intermediarios financieros y la reducida escala típica de sus operaciones, en contraste con su mayor riesgo, acentúan, en definitiva, la debilidad financiera del Tercer Sector y dificultan el acceso a los canales de financiación bancarios y no bancarios, reduciendo y encareciendo los fondos disponibles.

No deja de ser expresiva, en este sentido, la relación directa, y muy estrecha, que se observa entre el tamaño de las distintas entidades no lucrativas del Tercer Sector y la proporción que representan, dentro de sus gastos totales, los de personal, de modo que cuanto más pequeñas –ya se midan por número de asalariados, como en el gráfico 5, o por volumen de ingresos anuales–, más parecen depender del trabajo voluntario para su funcionamiento, como si éste, a modo de “variable de holgura”, procurara el acomodo a los niveles de actividad que los inestables recursos de estas entidades permiten en cada momento.

GRÁFICO 5. Peso de los gastos de personal dentro del empleo de los recursos por tamaño de entidades del Tercer Sector, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Cuestión que, por lo demás, entronca directamente con lo que se aborda a continuación con mayor detalle: los recursos humanos del Tercer Sector.

5. Recursos humanos

El factor trabajo, ya se ha dicho, constituye seguramente el *input* más fundamental del Tercer Sector. Desde luego, en las Asociaciones y Fundaciones, incluidas las de Acción Social, en las que el empleo, remunerado y voluntario, aporta prácticamente todo el valor añadido (gráfico 6): 4.376 millones de euros son Remuneración de los asalariados, y una cantidad equivalente, 4.303, es la valoración del trabajo voluntario que se incorpora a sus cuentas como Excedente social; entre ambos, suman el 96 por 100 del Valor añadido bruto de este tipo de entidades (9.030 millones de euros). Y, en las Entidades Singulares, los dos conceptos suman algo menos proporcionalmente, pero suponen también una proporción mayoritaria y muy significativa, por encima del 60 por 100 de su respectivo Valor añadido bruto (3.363 millones de euros).

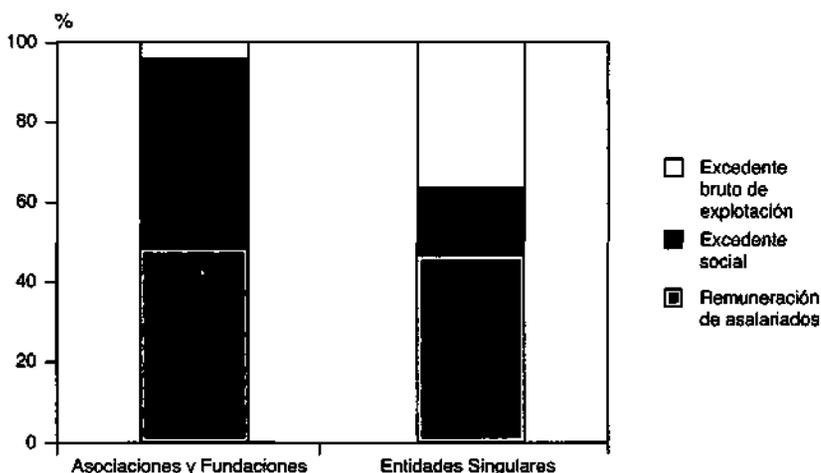
Algo parecido puede decirse de las comúnmente llamadas “empresas de participación”, Cooperativas y Sociedades Laborales, en las que, aunque no se haya contabilizado un Excedente social, sólo los salarios (6.871 millones de euros) suponen las tres cuartas partes de su Valor añadido bruto (9.173 millones de euros). Y, además, los valores y principios del mundo cooperativo enfatizan, ante todo, la primacía de los individuos sobre el capital, gozando todos los socios de similares derechos económicos y políticos, y no estando sujetas ni las decisiones empresariales, en general, ni las relativas a la distribución de beneficios, en particular, a las aportaciones concretas de éstos.

De modo que difícilmente podría alcanzarse una percepción cabal de las dimensiones, cuantitativas y cualitativas, del Tercer Sector sin ahondar en las características de su empleo, de sus recursos humanos, distinguiendo, como se hace a continuación, entre el empleo remunerado y el voluntario, con particular consideración, en ambos casos, del Tercer Sector de Acción Social.

5.1. Empleo remunerado

Los cerca de 835.000 trabajadores remunerados pertenecientes a los distintos tipos de entidades del Tercer Sector identificados en la presente investigación para el año 2001 –sin incluir en el cómputo a los más de cien mil de las Cajas de Ahorros, que se dejarán aparte en este análisis socioeconómico del empleo– presentan algunos rasgos distintivos de gran interés en lo que se refiere a su distribución por sexos, por nivel de estudios y por relación laboral, que son las tres variables que la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* ha permitido examinar con mayor detalle.

GRÁFICO 6. Reparto por componentes del Valor añadido bruto de las entidades no lucrativas, 2001
(en porcentajes sobre el total)



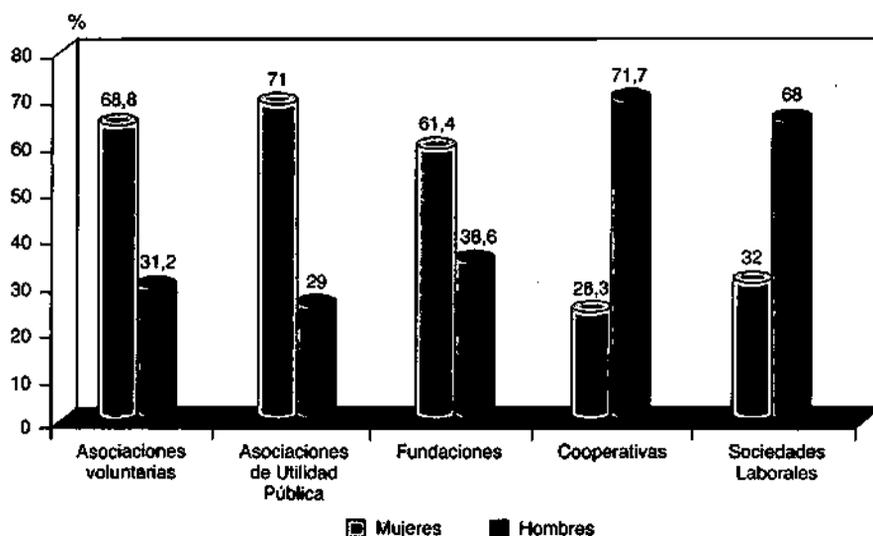
Fuente: Véase cuadro 1.

Destaca sobremanera, en primer lugar, la amplia presencia de mujeres en las entidades encuestadas del Tercer Sector, con un porcentaje (56 por 100) que supera en 16 puntos el promedio nacional que, para el año de referencia, 2001, daba la Encuesta de Población Activa (39 por 100, tanto en términos de población ocupada como asalariada). Resultado global muy influido, según se aprecia en el gráfico 7, por lo que sucede en las entidades no lucrativas, en las que la proporción de mujeres –percepción parecida a la que se obtiene en otros estudios previos a éste– se mueve entre el 60 y el 70 por 100, aproximadamente. Más adelante, al hablar de la inclusión social, habrá de volverse sobre esta cuestión con la información alternativa –menos precisa para las entidades no lucrativas, pero mucho más, y más detallada regionalmente, para las Cooperativas y Sociedades Laborales– que proporcionan los datos de afiliación de la Seguridad Social.

Resulta igualmente espectacular, aunque no extraordinario a la vista de las proporciones previas de Asociaciones y Fundaciones, la abrumadora participación laboral de las mujeres en el Tercer Sector de Acción Social, hasta alcanzar, en conjunto, las tres cuartas partes del empleo remunerado; algo por encima en las Asociaciones “sociales”, incluidas las de Utilidad Pública, y algo por debajo en las Fundaciones.

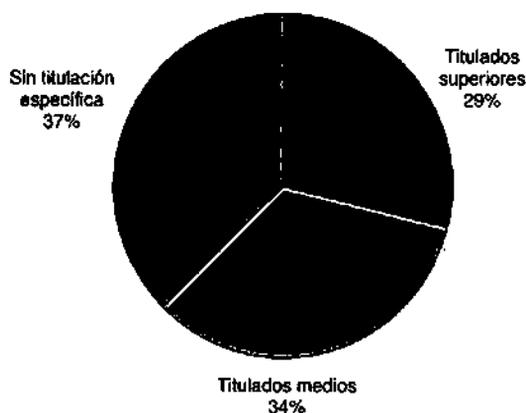
Otro rasgo destacado –y que también sirve para apreciar el contraste laboral entre unos y otros tipos de entidades del Tercer Sector– es el que se refiere a la composición del personal remunerado por niveles de estudios: puede hablarse, para el conjunto, de una distribución tripartita muy pareja entre los titulados superiores, los medios y, en una proporción ligeramente mayor, aquellos otros trabajadores sin titulación específica (gráfico 8).

GRÁFICO 7. Personal remunerado del Tercer Sector por sexos y tipos de entidades, 2001 (porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

GRÁFICO 8. Personal remunerado del Tercer Sector por niveles de estudios, 2001 (porcentajes)

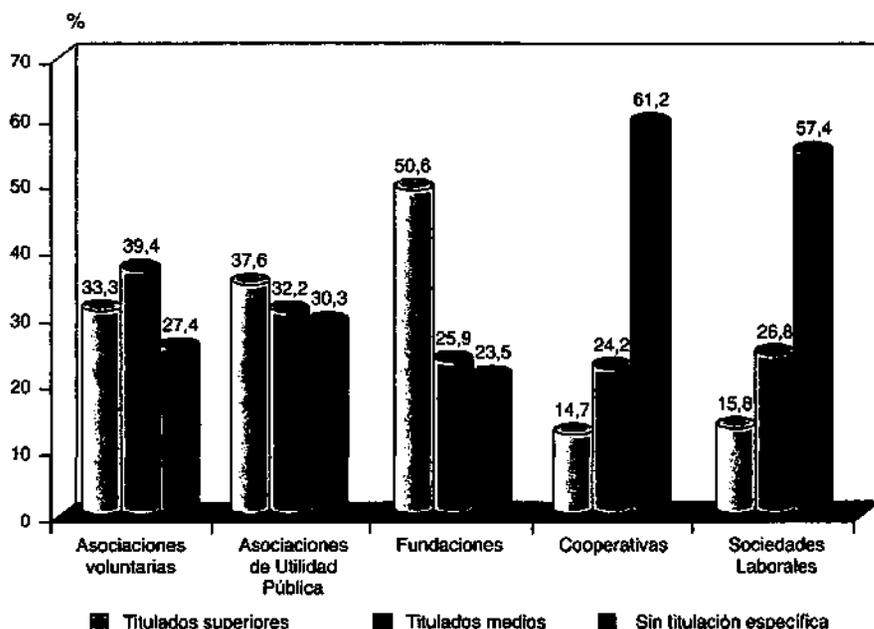


Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Ahora bien, las diferencias entre las entidades no lucrativas y las de tipo cooperativo vuelven a ser, en este aspecto, muy marcados (gráfico 9).

En el caso de las Fundaciones, los titulados superiores llegan a ser mayoría, y, en las Asociaciones, tanto éstos como los titulados medios sobrepasan a los que no tienen titulación específica. En contraste, tanto en las Cooperativas como en las Sociedades Laborales esta última categoría supone en torno del 60

GRÁFICO 9. Personal remunerado del Tercer Sector por niveles de estudios y tipos de entidades, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

por 100 de sus plantillas, no excediendo los titulados superiores del 15 por 100 del total. No extrañará, en consecuencia, que en el Tercer Sector de Acción Social se dé una mayor proporción de titulados superiores y medios (34 y 38 por 100, respectivamente) que de no titulados (28 por 100) que en el conjunto, reafirmando así una fundada impresión de alta cualificación en este ámbito laboral.

Los datos, complementarios de éstos, proporcionados para esta investigación por la Tesorería General de la Seguridad Social para 2000 confirman lo ya apuntado: en las Fundaciones, casi el 40 por 100 de sus empleados son ingenieros, licenciados o peritos como categoría laboral reconocida, y cerca del 17 por 100 de los que trabajan en Asociaciones, en este caso en torno de los promedios nacionales. Por contraste, apenas el 10 por 100 de los trabajadores de las Cooperativas y las Sociedades Laborales lo son, llegando a suponer en ellas los "no cualificados" —esto es, no ya sin titulación, sino sin cualificación reconocida— cerca del 30 por 100 de sus plantillas, tres veces más que en las Asociaciones y Fundaciones. Anótese igualmente, con esta fuente de datos, que las Cooperativas y Sociedades Laborales priman de un modo considerable el empleo de los más jóvenes, dándose, como más adelante se detallará, una pro-

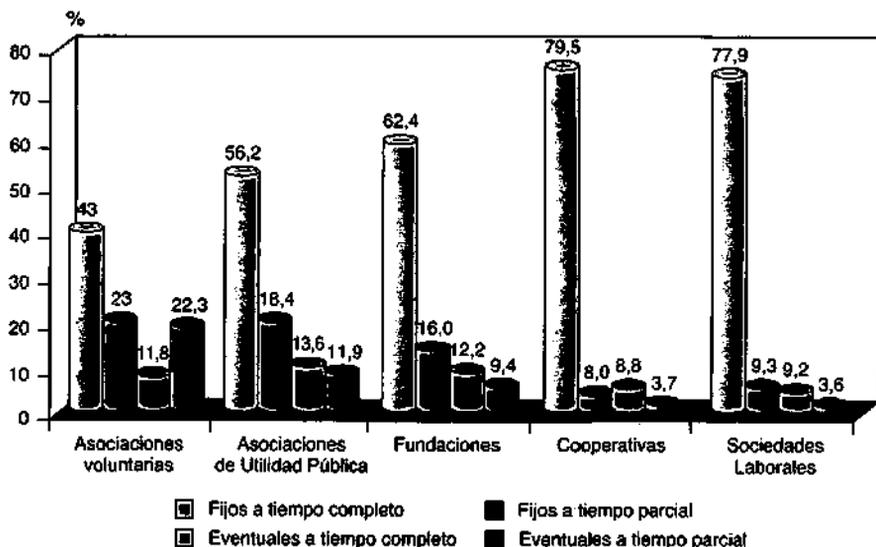
porción muy superior a la del promedio nacional de empleados menores de 26 años (no se advierte lo mismo en el mundo asociativo, al menos desde este punto de vista del empleo remunerado).

En otro sentido, la relación laboral de los trabajadores del Tercer Sector parece apuntar, más que a situaciones de eventualidad, a una fuerte presencia de empleo a tiempo parcial. El empleo fijo, en efecto, alcanza, para el conjunto de entidades encuestadas, cerca de las tres cuartas partes. Sin embargo, los trabajadores a tiempo parcial –casi la mitad eventuales, el resto fijos– representan un tercio del total. Ahora son, en cambio, las Asociaciones y Fundaciones las que registran una mayor flexibilidad –y precariedad– laboral, tanto en términos de empleo temporal como a tiempo parcial, con porcentajes de empleo fijo y a tiempo completo que apenas si superan el 40 por 100 en las Asociaciones voluntarias, frente a casi el 80 por 100 en las Cooperativas y Sociedades Laborales (gráfico 10). El contraste es, pues, muy llamativo.

De nuevo, el perfil descrito para Asociaciones y Fundaciones se traslada al Tercer Sector de Acción Social, con una eventualidad del 39 por 100 y un empleo parcial del 40 por 100, igualmente concentrados, ambos, en las Asociaciones voluntarias y de Utilidad Pública, más que en las Fundaciones.

Por último, se advierte cómo en el Tercer Sector de Acción Social hay un porcentaje sustancialmente superior de empleados que se dedican al desarrollo de los proyectos que son propios de este tipo de organizaciones, en relación con

GRÁFICO 10. Personal remunerado del Tercer Sector por situación laboral y tipos de entidades, 2001
(porcentajes)



el conjunto de entidades no lucrativas, donde priman más los dedicados a tareas de “servicios centrales”.

En suma, el Tercer Sector se caracteriza por un predominio del empleo femenino, muy particularmente acentuado en el Tercer Sector de Acción Social, con una alta proporción, sobre todo en las entidades no lucrativas, de trabajadores de muy alto nivel formativo. No obstante, la gran fijeza del empleo que se observa en las Cooperativas y Sociedades Laborales –algo que parece consustancial a su propio carácter– contrasta con los porcentajes, muchísimo menores, y, desde luego, muy inferiores a los nacionales, de las Fundaciones y, más aún, de las Asociaciones, en las que el empleo a tiempo parcial es otra característica destacada; rasgos, en fin, que se trasladan al Tercer Sector de Acción Social. Con lo que no puede dejar de subrayarse, a modo de corolario último de todo este epígrafe, la mayor precariedad laboral de la parte del Tercer Sector más involucrada en las tareas sociales.

5.2. Trabajo voluntario

La magnitud del trabajo voluntario que se desarrolla dentro de las entidades del Tercer Sector en España alcanza, a tenor de las estimaciones realizadas en esta investigación, cifras sobresalientes: según se ha expuesto, algo más de 4.200.000 personas que donan su tiempo en las entidades no lucrativas, hasta representar casi medio millón de empleos equivalentes, si se toma una jornada media de 1.738 horas anuales: el 3,6 por 100 del empleo asalariado equivalente de toda la economía española en 2001 y algo por encima del 10 por 100 de la población censada en España en esa fecha. Bien puede decirse, sin entrar en precisiones decimales, que el trabajo voluntario de las entidades no lucrativas españolas alcanza un orden de magnitud equiparable al del propio trabajo remunerado.

La cuestión, ahora, es desvelar algunas características de ese trabajo que se presta desinteresadamente en organizaciones de tipo asociativo o fundacional. Téngase en cuenta, como premisa de partida, que las cifras y proporciones anteriores no sólo se refieren al voluntariado en sentido estricto, es decir, al comúnmente identificado con las labores asistenciales y de mayor contenido social y altruista –las que se asimilan al Tercer Sector de Acción Social, estimado en este estudio en 965.000 personas–, sino al conjunto total de individuos que aportan su trabajo voluntario en el seno de todo tipo de Asociaciones y Fundaciones.

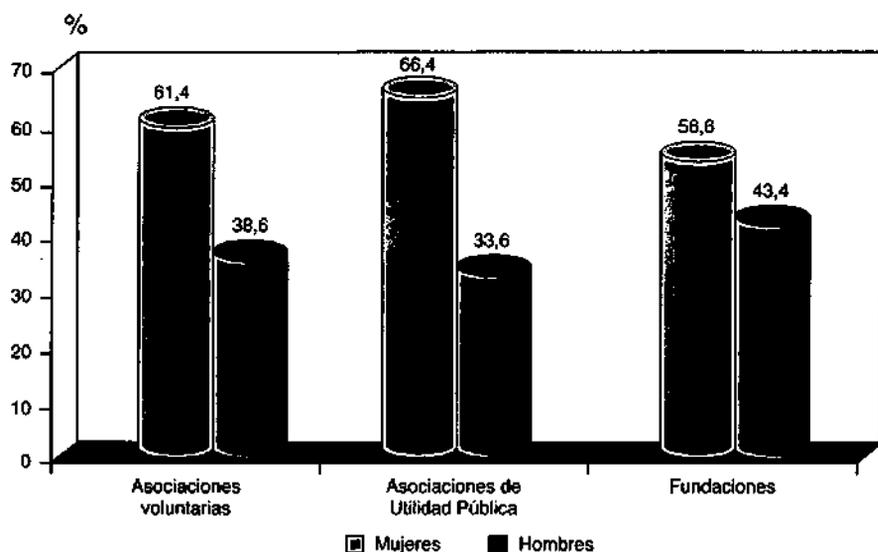
Pues bien, en primer lugar, el personal voluntario del Tercer Sector se divide en dos prácticas mitades entre hombres y mujeres, con ligera inclinación hacia los primeros (54 por 100). Una imagen que difiere de la que ofrecía el empleo remunerado, pero que se confirma con los datos de la *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* del Instituto Nacional de Estadística (que ofrece exactamente el mismo porcentaje, 54 por 100 de hombres, 46 por 100 de mujeres, al distribuir por sexos a las personas que realizan actividades de volunta-

riado¹³). Ahora bien, al examinar el Tercer Sector de Acción Social se advierte cómo en éste se recupera la primacía de las mujeres en todo tipo de entidades (con un porcentaje promedio del 61 por 100) y, en particular, en las Asociaciones de Utilidad Pública, donde alcanzan los dos tercios (gráfico 11).

Por edades, se trata de un personal voluntario relativamente joven, concentrado, en un 60 por 100, en los estratos de edad hasta 44 años, y con un porcentaje de menores de 25 años que supera ligeramente el del promedio laboral nacional (gráfico 12). Reparto por edades del trabajo voluntario, como se aprecia, que se reparte muy uniformemente entre los distintos tipos de entidades no lucrativas y que se reproduce también en el perfil de edades del Tercer Sector de Acción Social, si acaso en éste con mayor presencia aún de menores de 25 años, particularmente en las Asociaciones de Utilidad Pública.

Por nivel de estudios, los voluntarios del Tercer Sector muestran un grado de formación sustancialmente menor que los trabajadores remunerados, con

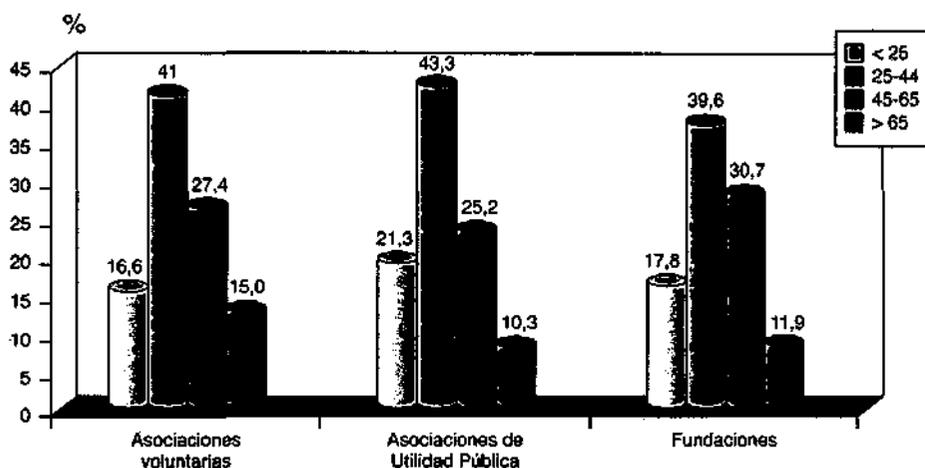
GRÁFICO 11. Personal voluntario del Tercer Sector de Acción Social por sexos y tipos de entidades, 2001 (porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

¹³ Resulta igualmente significativo que de esta Encuesta de empleo del tiempo, realizada sobre una amplia muestra de unos 24.000 hogares españoles, se desprenda que el 12,1 por 100 de los encuestados mayores de 10 años participa en actividades de voluntariado, lo que viene a representar, por elevación de las cifras de la revisión del Censo municipal para 2002, un total de 4.600.000 voluntarios –apenas 350.000 más que los aquí estimados para un año antes–, de los cuales unos 600.000 encuadrados en actividades de asistencia social, un concepto, en todo caso, más restrictivo que el establecido en esta investigación para el Tercer Sector de Acción Social.

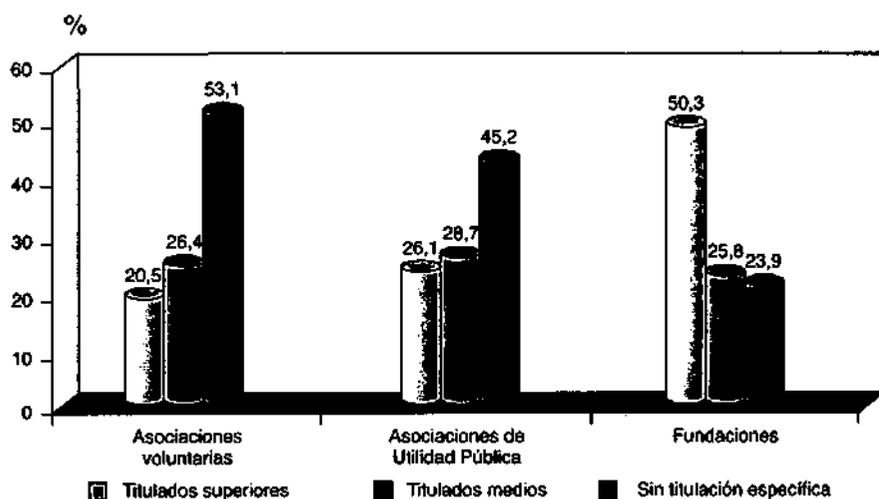
GRÁFICO 12. Personal voluntario del Tercer Sector por edades y tipos de entidad es 2001 (porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

gran predominio –53 por 100 en el conjunto, 46 por 100 en el de Acción Social– de aquellos que no cuentan con titulación específica. Cabe hacer, no obstante, dos precisiones: por un lado, las Fundaciones mantienen un porcentaje de voluntarios con títulos superiores por encima del 50 por 100, esto es, parecido al del personal remunerado (gráfico 13, que puede cotejarse con el 9); por otro, en el Tercer Sector de Acción Social se recuperan también algo los por-

GRÁFICO 13. Personal voluntario del Tercer Sector por niveles de estudios y tipos de entidades, 2001 (porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

centajes, y los titulados medios y superiores pasan a representar, de media, el 54 por 100 de los voluntarios.

Finalmente, si en el conjunto de entidades no lucrativas se observaba que los trabajadores remunerados se orientaban más hacia las tareas de “servicios centrales” que a las de “desarrollo de proyectos”, los voluntarios se caracterizan por un patrón inverso, con una mayor dedicación a este último tipo de tareas. Parece haber, pues, una cierta complementariedad entre el trabajo remunerado y el voluntario, de forma que éste se acomoda, al menos en un número amplio de casos, al nivel de actividad que permite un mayor o menor nivel de recursos, según se apuntó ya anteriormente.

5.3. *Un apunte regional*

Con la cautela que exigen unos datos que deben ser cuidadosamente interpretados¹⁴, no puede dejar de ofrecerse en este punto un mapa territorial del Tercer Sector en España a través de la variable quizá más expresiva de su implantación, el empleo. Y, así, puede afirmarse, al contemplar el gráfico 14, que la presencia de trabajadores del Tercer Sector no sólo es de una considerable importancia dentro del conjunto de la economía española —el 5,2 por 100 de los afiliados a la Seguridad Social—, sino que tiene, además, una difundida presencia por todo el territorio.

Lógicamente, las cifras absolutas guardan correspondencia con el tamaño económico y demográfico de los distintos territorios. Y, así, dos Comunidades, Cataluña y Andalucía, las dos más pobladas, con un tercio de la población española, concentran el 37 por 100 de los afiliados a la Seguridad Social pertenecientes al Tercer Sector. Porcentaje que ronda el 70 por 100, al incorporar a los trabajadores de Madrid, el País Vasco y la Comunidad Valenciana.

Este “mapa regional” del conjunto del Tercer Sector, trazado a partir de los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social sobre número de cotizan-

¹⁴ A partir de los datos proporcionados para esta investigación por la Tesorería General de la Seguridad Social para 2000, debidamente complementados, para Cooperativas y Sociedades Laborales, con los de la Base de Datos de la Economía Social para ese mismo año, todos ellos referidos a las cifras de afiliados a la Seguridad Social, puede obtenerse un primer *mapa* de la distribución territorial de los trabajadores del Tercer Sector en España y por tipos de entidades. Ahora bien, debe tenerse en cuenta que los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social que se refieren a Asociaciones y Fundaciones están obtenidos a partir de la letra G de identificación fiscal, lo que obliga a extremar algunas cautelas, en línea con las que se expresan en la contribución de E. VIANA al tercer volumen de esta obra (“Las estadísticas españolas de registro y el estudio del Tercer Sector”). Por otro lado, al complementarse los datos de la Tesorería General con los de la Base de Datos de la Economía Social, se incorporan al cómputo los trabajadores de las Cooperativas que cotizan en el régimen de autónomos. En todos los casos, el término de referencia *nacional* es el del número total de trabajadores afiliados a todos los regímenes de cotización en España en 2000. Finalmente, y para evitar distorsiones, los cálculos que aquí se ofrecen excluyen a las Cajas de Ahorros, inicialmente incluidas —de un modo indiferenciado del conjunto de Asociaciones y Fundaciones— en la base proporcionada por la Tesorería General de la Seguridad Social.

tes, adquiere contornos algo distintos al considerar cada grupo de entidades: Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas y Sociedades Laborales. La información, tanto en términos absolutos de número de asalariados como relativos, estos, en relación con el conjunto nacional, aparece sistematizada por tipos de entidades y regiones en los conjuntos de mapas y gráficos 15 a 18.

Entre las Comunidades Autónomas de mayor tamaño económico y demográfico, sobresale la sólida posición relativa del País Vasco, clarísimo líder desde el punto de vista de los asalariados del Tercer Sector, al punto de doblar el promedio nacional; un liderazgo que se asienta en el peso de su sector cooperativista y, en menor medida, pero también muy importante, de las Sociedades Laborales, en tanto que el empleo en Asociaciones y Fundaciones se mantiene holgadamente sobre la media nacional. Por su parte, Cataluña, Comunidad que encabeza en términos absolutos el *ranking* de asalariados del Tercer Sector, con un 22 por 100 del total, destaca algo menos cuando esa magnitud se pone en relación con la de un territorio de tan gran peso económico, si bien, globalmente, supera el promedio nacional, particularmente en Asociaciones. Andalucía, segunda Comunidad Autónoma, tras Cataluña, en términos absolutos de su Tercer Sector —15 por 100 del total nacional—, mantiene también en conjunto una densidad relativa de trabajadores por encima de la media española, y destaca muy positivamente en el caso de las Cooperativas.

En otro sentido, la Comunidad Valenciana y la de Madrid, pese a contar con un elevado número de asalariados del Tercer Sector, están muy por debajo del promedio nacional, sobre todo en el segundo caso. Debe advertirse, empero, que en la Comunidad de Madrid sobresale el empleo en un tipo de entidades, las Fundaciones, sobre las que parece ejercer un cierto "efecto sede". Y, aunque sea en menor medida, la Comunidad Valenciana cuenta también con un apreciable peso relativo en el sector cooperativista desde el punto de vista del empleo.

Entre las restantes Comunidades Autónomas es perceptible la importante presencia de empleados del Tercer Sector en Aragón, sobre todo en Asociaciones y Fundaciones. Otras Comunidades destacan en unos u otros tipos de entidades. Así, Cantabria y La Rioja lo hacen por el número relativo de asalariados que dependen de sus Asociaciones. En Navarra no puede dejar de apreciarse un notable peso relativo del empleo en las Fundaciones, como en Asturias. En Extremadura, Castilla-La Mancha y Murcia sobresale el cooperativismo. Y Castilla-La Mancha y Navarra —con Murcia también destacada— encabezan los cocientes referidos a la presencia relativa de asalariados de las Sociedades Laborales.

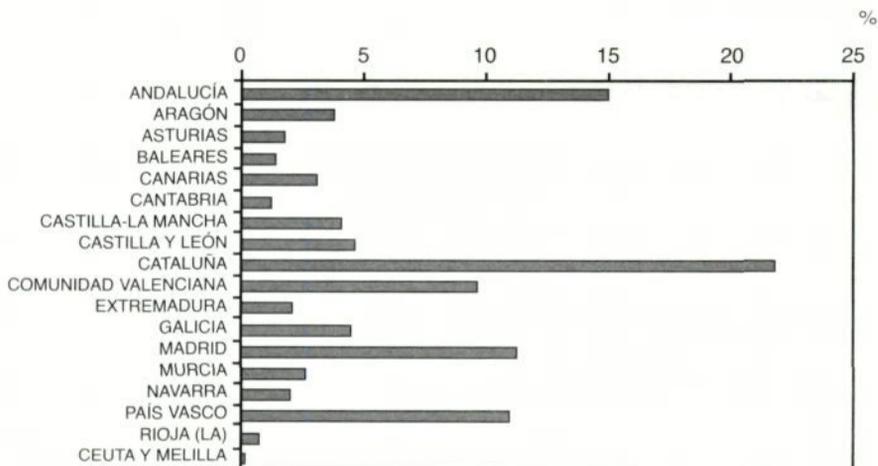
En suma, puede concluirse reafirmando el difundido asentamiento del Tercer Sector, en general, por el conjunto de las Comunidades Autónomas, con unas cifras absolutas de empleo asalariado que dependen en gran parte del peso económico de cada una de ellas. Una extendida presencia que no impide, como revela el análisis previo, la existencia de sesgos regionales, de distintas "densidades" relativas dentro del Tercer Sector en España.

GRÁFICO 14. Participación de los asalariados del Tercer Sector en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000
(porcentajes)

ANDALUCÍA	4,9
ARAGÓN	6,4
ASTURIAS	3,9
BALEARES	3,0
CANARIAS	3,8
CANTABRIA	5,4
CASTILLA-LA MANCHA	5,9
CASTILLA Y LEÓN	4,5
CATALUÑA	6,1
COMUNIDAD VALENCIANA	4,9
EXTREMADURA	4,6
GALICIA	3,9
MADRID	3,9
MURCIA	4,9
NAVARRA	6,8
PAÍS VASCO	10,5
RIOJA (LA)	5,4
CEUTA Y MELILLA	4,1
ESPAÑA	5,2



Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores afiliados del Tercer Sector, 2000



Fuente: Elaborado con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social.

GRÁFICO 15. Participación de los asalariados de las Asociaciones en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000
(porcentajes)

ANDALUCÍA	2,33
ARAGÓN	3,68
ASTURIAS	1,79
BALEARES	1,89
CANARIAS	2,06
CANTABRIA	4,19
CASTILLA-LA MANCHA	1,98
CASTILLA Y LEÓN	2,41
CATALUÑA	4,09
COMUNIDAD VALENCIANA	1,84
EXTREMADURA	1,97
GALICIA	2,27
MADRID	2,52
MURCIA	1,46
NAVARRA	2,81
PAÍS VASCO	2,90
RIOJA (LA)	3,30
CEUTA Y MELILLA	2,12
ESPAÑA	2,66



Trabajadores del Tercer Sector sobre el total
(promedio nacional=2,66%)



Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores afiliados de Asociaciones, 2000

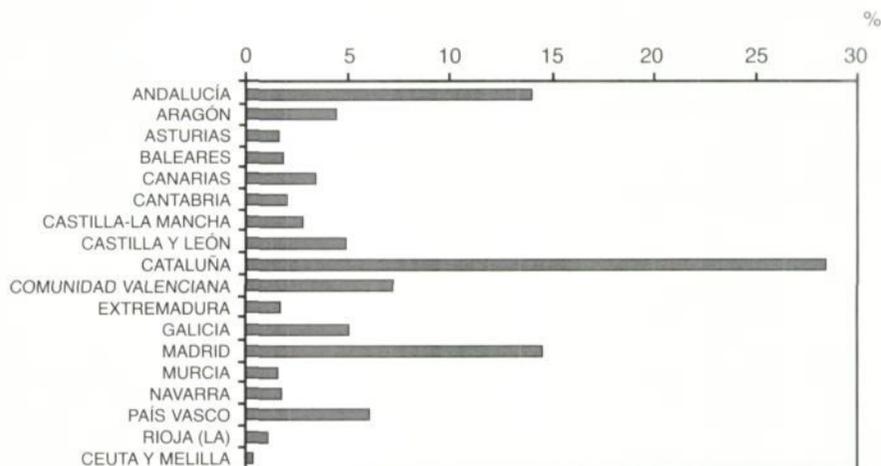
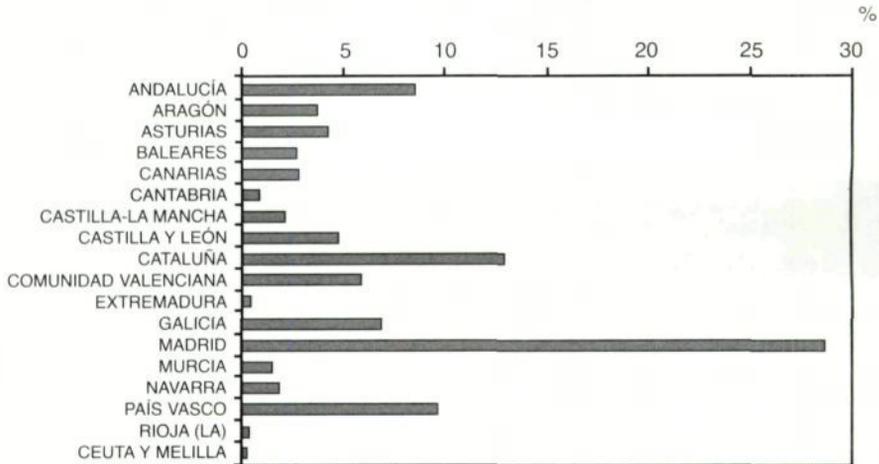


GRÁFICO 16. Participación de los asalariados de las Fundaciones en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000
(porcentajes)

ANDALUCÍA	0,14
ARAGÓN	0,34
ASTURIAS	0,51
BALEARES	0,31
CANARIAS	0,19
CANTABRIA	0,23
CASTILLA-LA MANCHA	0,17
CASTILLA Y LEÓN	0,24
CATALUÑA	0,19
COMUNIDAD VALENCIANA	0,15
EXTREMADURA	0,06
GALICIA	0,31
MADRID	0,50
MURCIA	0,16
NAVARRA	0,35
PAÍS VASCO	0,48
RIOJA (LA)	0,17
CEUTA Y MELILLA	0,06
ESPAÑA	0,26



Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores afiliados de Fundaciones, 2000



Fuente: Elaborado con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social.

GRÁFICO 17. **Participación de los asalariados de las Cooperativas en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000**
(porcentajes)

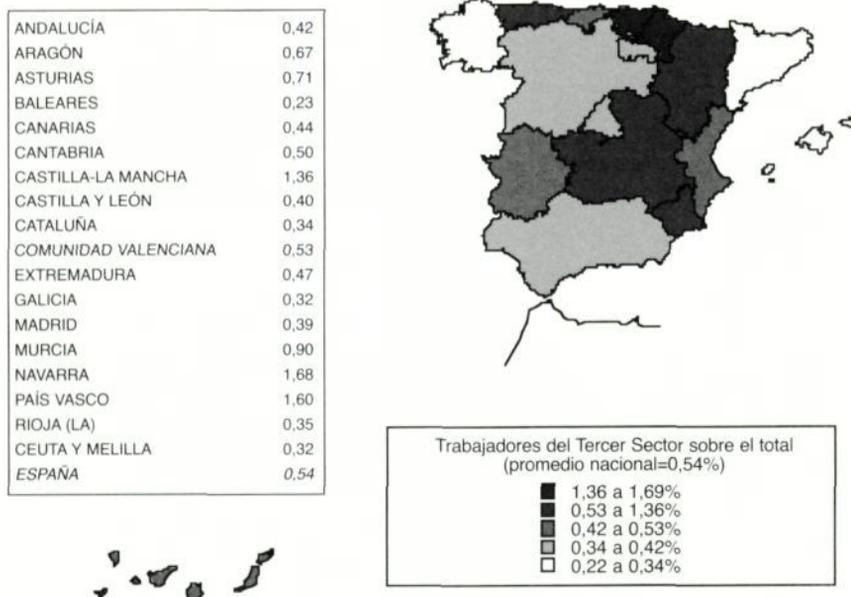
ANDALUCÍA	2,00
ARAGÓN	1,70
ASTURIAS	0,93
BALEARES	0,54
CANARIAS	1,06
CANTABRIA	0,51
CASTILLA-LA MANCHA	2,42
CASTILLA Y LEÓN	1,44
CATALUÑA	1,53
COMUNIDAD VALENCIANA	2,38
EXTREMADURA	2,13
GALICIA	1,02
MADRID	0,44
MURCIA	2,42
NAVARRA	1,92
PAÍS VASCO	5,53
RIOJA (LA)	1,53
CEUTA Y MELILLA	1,57
ESPAÑA	1,72



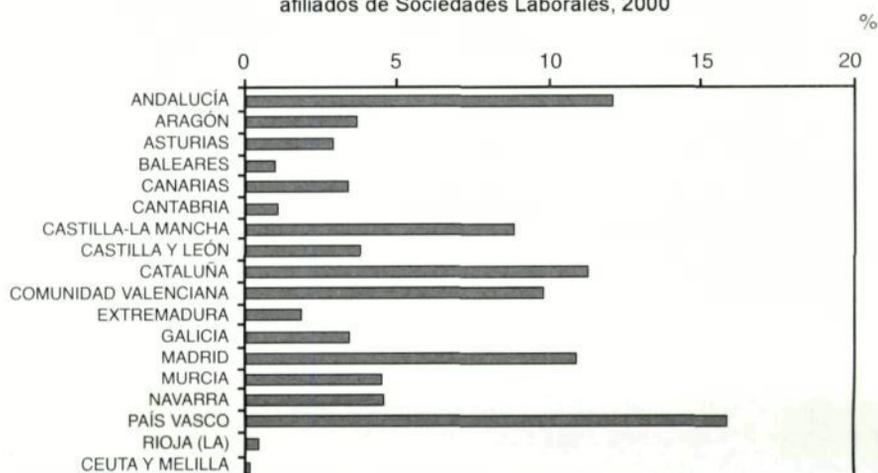
Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores afiliados de Cooperativas, 2000



GRÁFICO 18. Participación de los asalariados de las Sociedades Laborales en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000
(porcentajes)



Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores afiliados de Sociedades Laborales, 2000



Fuente: Elaborado con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Más complicado es referirse a la difusión del voluntariado en España por Comunidades Autónomas¹⁵. A falta de datos de registro, los tamaños muestrales a escala regional de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, son demasiado débiles como para aventurar conclusiones definitivas. Con todo, algo puede y debe decirse. Sobre todo, al cotejar los resultados de esta encuesta con la ya citada del Instituto Nacional de Estadística de *empleo del tiempo*, que ofrecen un detalle por Comunidades Autónomas del número de personas que participan en actividades de voluntariado —concepto, es cierto, más lato que el que aquí se ha seguido, abarcando algunas actividades informales, esto es, fuera de las organizaciones de este tipo—, e, incluso, del tiempo dedicado en promedio por los voluntarios de cada una de ellas.

Pues bien, la Comunidad Valenciana, de un modo destacado, más Baleares y Navarra, aparecen en ambas estimaciones caracterizadas por una muy notable presencia de trabajo voluntario. Curiosamente, de estas tres Comunidades, sólo la última se situaba algo por encima de la media en cuanto a participación relativa en el empleo asalariado de sus Asociaciones. De un modo no tan nítido, pero también por encima de la media, el País Vasco, Aragón y Cantabria, en consonancia, ahora sí, con la extensión laboral de su movimiento asociativo. Andalucía, Madrid y Castilla-La Mancha se mantienen en torno de los promedios nacionales, y, por debajo, Galicia y Castilla y León, observándose en Asturias, cual fuere la fuente de información, una gran debilidad en cuanto a la presencia relativa de voluntariado, que se corresponde, en este caso, con lo apreciado en términos de empleo asalariado en Asociaciones. Cataluña, de la que cabía esperar una posición claramente destacada en este terreno, en consonancia con la que mantiene en el empleo del Tercer Sector no lucrativo, ofrece, en cambio, una imagen contrapuesta según se atiende a los resultados de la encuesta propia de esta investigación —es la Comunidad líder, junto con el País Vasco— o a la proyección de los del Instituto Nacional de Estadística, que la sitúa, con Castilla y León, a la cola de la proporción de trabajo voluntario estimado en tiempo completo equivalente sobre su población mayor de 10 años.

Mucho es, pues, lo que queda por indagar en este terreno, si bien estos primeros resultados debieran ayudar a delimitar ya algunos de los principales contornos del mapa territorial del asociacionismo y del voluntariado en España.

6. Dimensión social

Algunas vertientes de la importancia cualitativa del Tercer Sector, como corresponde a un conjunto de actividades orientadas de un modo solidario, cuando no también altruista, en beneficio de intereses colectivos, se han apuntado en los epígrafes previos. Hay que completar aquí la imagen, sin embargo,

¹⁵ Para un mayor detalle de las cifras que pueden barajarse, véase J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) (2004), ob. cit., capítulo II, "Balance económico-social".

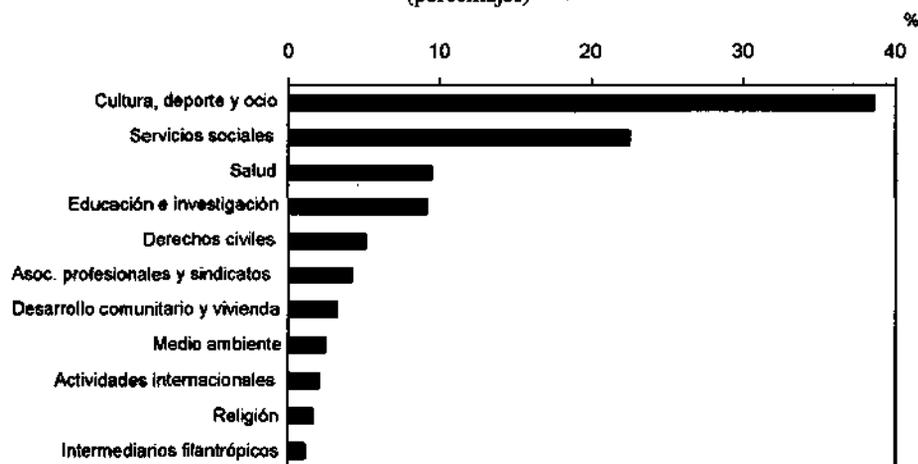
con un análisis algo más detallado de los principales aspectos que le dotan de un "vector social", que se añade al más puramente económico y cuantificable en términos monetarios. Por un lado, la delimitación de los grupos de personas, muchas veces con problemas sociales acuciantes, a los que alcanza la actividad del Tercer Sector. Por otro, la importante labor de inclusión social que éste realiza a través del empleo que proveen sus entidades en favor de algunos colectivos particularmente desfavorecidos desde el punto de vista laboral.

6.1. Funciones económicas y sociales y colectivos atendidos

El Tercer Sector –estos párrafos se centrarán en la parte de él compuesta por las entidades no lucrativas– realiza un amplio conjunto de funciones no sólo con importante reflejo económico, según ha podido cuantificarse más arriba, sino también de gran trascendencia social, abarcando, con frecuencia, actividades asistenciales que el actual Estado de bienestar no alcanza a cubrir. El gráfico 19 muestra la distribución por "actividades principales" de las entidades no lucrativas del Tercer Sector, con gran predominio, próximo al 40 por 100, de las dedicadas a Cultura, deporte y ocio, seguidas, a gran distancia, de las propiamente de Servicios sociales (el núcleo, dentro de las de Acción Social, que ha declarado en primer lugar esta actividad principal).

Considérese, en todo caso, que esta distribución del número de entidades por actividad principal sólo se corresponde en parte con la del empleo de cada una de estas categorías. Así, en términos de empleo, las entidades dedicadas a Servicios sociales recuperan el liderazgo, muy por delante, ahora, de las orientadas a Cultura, deporte y ocio, entre las que han de predominar, por tanto, muchas de las de menor tamaño o que operan sin asalariados. No puede dejar

GRÁFICO 19. Entidades no lucrativas por actividad principal, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

de consignarse, en este punto, la excepcional presencia de entidades y de asalariados en Cataluña encuadrados en las entidades de Cultura, deporte y ocio.

Complementariamente a la información anterior, el cuadro 8 recoge la distribución de los colectivos atendidos por las entidades no lucrativas que respondieron a la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, en conjunto y según su personalidad jurídica.

CUADRO 8. Colectivos atendidos por las entidades no lucrativas^a, 2001

Colectivos atendidos	Entidades que responden	% sobre total (1.434)	% sobre total Asociaciones (878)	% sobre total AUP (289)	% sobre total Fundaciones (267)
Conjunto de la población	743	51,8	52,6	49,1	52,1
Familia	319	22,2	23,5	28,7	11,2
Infancia	266	18,5	19,6	19,4	14,2
Juventud	361	25,2	25,5	22,1	27,3
Mujer	240	16,7	16,6	20,1	13,5
Tercera edad	204	14,2	13,2	18,3	13,1
Minusválidos	192	13,4	10,6	19,7	15,7
Presos y ex reclusos	56	3,9	2,7	5,9	5,6
Minorías étnicas	101	7,0	6,4	8,0	8,2
Marginados	102	7,1	5,9	7,6	10,5
Toxicómanos	83	5,8	4,6	8,2	7,5
Inmigrantes y refugiados	133	9,3	7,6	11,4	12,4
Enfermos	64	4,5	3,8	8,6	2,2
Profesionales	67	4,7	4,6	1,4	8,6
Otros	28	1,9	1,9	2,1	1,9
No contesta	4	0,3	0,3	0,0	0,4

Nota: (a) Como las entidades pueden atender a múltiples colectivos, la suma de porcentajes respectivos excede de 100.

Fuente: Elaborado con datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

El primero de estos colectivos es el del conjunto de la población, del que se ocupa el 52 por 100 de las Asociaciones y Fundaciones, seguido, a gran distancia, por la atención a la juventud (25 por 100) y la familia (22 por 100). Teniendo en cuenta que la posibilidad de respuesta a esta cuestión por parte de cada entidad es múltiple, cabe fijarse también en las diferencias observables por tipos de entidades. Y, así, el interés hacia el conjunto de la población es muy parecido en las tres categorías aquí consideradas, siempre en torno del 50 por 100, así como respecto de la juventud, en este caso en torno de la cuarta parte del total de cada tipo de entidades, pero no sucede lo mismo con la familia, preferentemente atendida por las Asociaciones de Utilidad Pública y sólo de un modo mucho más secundario por las Fundaciones. Asimismo, las Asociaciones de Utilidad Pública declaran una mayor atención a los colectivos de mujeres, tercera edad, enfermos y minusválidos que aquellas otras entidades cuya personalidad jurídica es la de simple Asociación o Fundación.

En las entidades del Tercer Sector de Acción Social, no obstante, se alteran de un modo muy significativo algunas de estas proporciones (cuadro 9).

CUADRO 9. Colectivos atendidos por las entidades del Tercer Sector de Acción Social^a, 2001

Colectivos atendidos	Entidades que responden	% sobre total (385)	% sobre total Asociaciones (181)	% sobre total AUP (116)	% sobre total Fundaciones (88)
Conjunto de la población	84	21,8	25,4	15,5	22,7
Familia	114	29,6	31,5	37,1	15,9
Infancia	69	17,9	21,0	15,5	14,8
Juventud	73	19,0	21,0	14,7	20,4
Mujer	77	20,0	24,3	16,4	15,9
Tercera edad	75	19,5	17,1	20,7	22,7
Minusválidos	116	30,1	24,9	35,3	34,1
Presos y ex reclusos	27	7,0	5,5	6,0	11,4
Minorías étnicas	35	9,1	9,4	7,8	10,2
Marginados	49	12,7	11,6	6,9	22,7
Toxicómanos	49	12,7	11,0	11,2	18,2
Inmigrantes y refugiados	49	12,7	11,6	9,5	19,3
Enfermos	43	11,2	12,1	14,7	4,5
Profesionales	3	0,8	0,5	0,9	1,1
Otros	3	0,8	1,1	0,9	0,0

Nota: (a) Como las entidades pueden atender a múltiples colectivos, la suma de porcentajes respectivos excede de 100.

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Con más cautelas, según se reduce el tamaño de las muestras, puede apreciarse cómo los colectivos más atendidos por las entidades de Acción Social son, primeramente, minusválidos y familia, en ambos casos por un 30 por 100 —en parte, ya se ha dicho, solapado— de estas entidades, seguidos del conjunto de la población, algo por encima del 20 por 100, y de mujer y tercera edad, en el entorno de ese porcentaje. Por tipos de entidades, en las Asociaciones voluntarias dedicadas a la Acción Social destaca la atención a la familia, como en las de Utilidad Pública, aunque, en este caso, con alta concentración también en los minusválidos, que son, a su vez, el colectivo preferente de las Fundaciones “sociales”.

Quizá deban señalarse también aquí algunos rasgos del origen y modo de empleo de los recursos de las entidades no lucrativas, de acuerdo con el tipo de actividad principal que desarrollan y los colectivos que atienden prioritariamente. Ya se ha indicado antes cómo las entidades dedicadas a Cultura, deporte y ocio, por ejemplo, están entre las que más ingresos obtienen, relativamente, de origen privado, en tanto que otras, como Educación, Servicios sociales y Actividades internacionales, dependen en mucha mayor proporción de los ingresos procedentes de las Administraciones Públicas. Por colectivos de población atendidos, las entidades no lucrativas que más ingresos reciben proporcionalmente del sector privado son las que se dedican a la tercera edad y los minusválidos; y las que atienden a presos y ex reclusos, toxicómanos, inmigrantes y refugiados, son las que más dependen en sus fuentes de financiación del sector público. Por tipos de ingresos, las entidades dedicadas a la mujer, las minorías étnicas o la juventud son las que más cuotas, donaciones y subvenciones reciben; y las que trabajan con presos y ex reclusos, toxicómanos, inmi-

grantes y refugiados son las más vinculadas a conciertos y convenios con los sectores público y privado. Pautas todas ellas que, en general, se repiten en el subconjunto más reducido de entidades de Acción Social.

En lo que hace al destino de los gastos del Tercer Sector según su actividad principal y los colectivos atendidos, las entidades no lucrativas dedicadas a la Salud, así como las Asociaciones profesionales y las de Servicios sociales, por este orden, son las que mayores proporciones de gasto relativo presentan en concepto de remuneración del personal. Por colectivos, se corresponden con las que atienden preferentemente a presos, inmigrantes e infancia. Las que menos dedican a gastos de personal son, entre otras, las que se ocupan de la juventud o la tercera edad, presuponiéndose en estos casos una mayor presencia del voluntariado. Los gastos financieros sólo alcanzan alguna relevancia en las entidades relacionadas con Actividades internacionales –también las más destacadas en cuanto al pago de impuestos– y en las de Cultura, deporte y ocio. Por último, los gastos de formación de personal, que son, en general, una fracción mínima de los declarados por estas organizaciones, tienen, si acaso, algún peso en las Asociaciones profesionales y en las dedicadas a la Educación e investigación, como parece justificado (no así el reducido monto general que destina Tercer Sector a este concepto).

Un último aspecto debe ser subrayado aquí a la hora de cuantificar la importancia de la dimensión social del Tercer Sector en España: se refiere a la valoración económica del trabajo realizado dentro del Tercer Sector de Acción Social, el más orientado, ya se ha dicho, a atender necesidades colectivas de un modo complementario a como lo hace el propio Estado. Pues bien, sólo con sumar los 207.000 trabajadores asalariados de estas entidades a los 111.000 equivalentes –sobre un colectivo de casi un millón de voluntarios “sociales”– que lo hacen de forma desinteresada, se alcanzaría una cifra próxima a los 320.000 empleos equivalentes: justo en la que debieran ampliar su plantilla las distintas Administraciones Públicas para que se siguieran atendiendo, con el nivel de competencia que ya se ha indicado, tanto entre los remunerados como entre los voluntarios, las funciones que hoy desempeña este Tercer Sector de Acción Social. Valorado a los salarios –más modestos, también se ha dicho– de este sector, se estaría hablando, como mínimo, de unos 2.200 millones de euros anuales, por no hablar de todos los gastos de infraestructura y funcionamiento necesarios para despegar esa labor social.

6.2. *Inclusión laboral de colectivos desfavorecidos*¹⁶

Además de la dimensión social que cobra por las funciones que desempeña, el Tercer Sector proporciona empleo, con menor grado de discriminación del que caracteriza al resto de actividades económicas, a algunos colectivos

¹⁶ En la elaboración de este apartado los autores han contado con la valiosa colaboración de la profesora M.ª Ángeles Ortega, de la Universidad de Granada.

particularmente desfavorecidos desde el punto de vista laboral: las mujeres, ya se ha dicho, los jóvenes y los discapacitados. Empleo remunerado, pero también de carácter voluntario, contribuyendo por ambas vías a una mayor integración social. Aspectos éstos que hay que consignar, sin duda, entre los sumandos más importantes, aunque difícilmente cuantificables, de su valoración económica y social. En definitiva, de la *imprescindibilidad* del Tercer Sector.

En estos últimos años, como han puesto de manifiesto diferentes estudios, tanto en España como en el resto de la Unión Europea, ha podido constatar-se una muy notable capacidad de creación de empleo por parte de las entidades que componen el Tercer Sector. Además, la incapacidad de las políticas tradicionales para resolver de forma satisfactoria algunos de los principales desequilibrios del mercado de trabajo ha propiciado una creciente atención hacia ese cada vez más tupido tejido empresarial que se urde en torno del Tercer Sector. Estas empresas han demostrado, en efecto, su gran capacidad generadora de empleo, al tiempo que se han convertido en eficaces instrumentos en la lucha contra la exclusión social; y no sólo los Centros Especiales de Empleo o las Empresas de Inserción específicamente concebidas para ello, objeto de atención en otras contribuciones de esta investigación, sino también muchas Asociaciones y Fundaciones atravesadas por un espíritu de carácter fuertemente solidario y altruista, así como un amplio número de Cooperativas y Sociedades Laborales que ofrecen el "autoempleo colectivo" como fórmula de inserción social y de atención a colectivos con especiales dificultades de inserción laboral.

Pues bien, los colectivos que tradicionalmente se han considerado con mayores dificultades de integración en el mundo laboral son las mujeres, los jóvenes menores de 25 años o los mayores de 45 años y los discapacitados físicos, psíquicos o sensoriales.

Cabe preguntarse, pues, en qué medida las entidades que componen el Tercer Sector en España contribuyen a luchar contra estas formas de exclusión laboral y, de ahí, social también. En los párrafos que siguen se analiza, añadiendo abundantes matices y datos a lo ya expuesto, el perfil socioeconómico de sus trabajadores, atendiendo a tres "variables de corte" fundamentales: sexo, edad y cualificación. A diferencia de la imagen general antes ofrecida de algunas de estas variables, que se basaba en la explotación de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, la fuente principal de información que se utiliza ahora es la facilitada por la Tesorería General de la Seguridad Social del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, con datos correspondientes a 2000, complementada, como en el apunte regional previo, con los datos suministrados por la Base de Datos de la Economía Social y el Boletín de Estadísticas Laborales, y también con los de la Encuesta de Población Activa, con el fin de contar con una referencia nacional y regional comparativa de las variables referidas al Tercer Sector. Se mejora con ello en precisión con respecto al análisis de Cooperativas, Sociedades Laborales y Fundaciones, al tratarse de datos de registro, y, en el caso de las Asociaciones, se mantienen las cautelas antes expresadas con respecto al amplio contenido de la letra G de identificación fis-

cal, si bien la ganancia de perfiles regionales es extraordinaria para todos los tipos de entidades.

Respecto de la integración laboral de la mujer, no es éste el lugar donde explayarse sobre las desigualdades sostenidas durante décadas, pese a los avances recientes, al punto de constituir la creciente integración de las mujeres en el mercado de trabajo uno de los rasgos más visibles de la transformación económica de España a lo largo de las últimas décadas¹⁷. No obstante, el contraste entre las tasas de actividad masculina y femenina en España, del 80 y el 52 por 100, respectivamente, en el año de referencia 2001, y, más aún, de las correspondientes tasas de paro, doble entre las mujeres que entre los hombres, sigue expresando, junto con otros muchos factores –mayor temporalidad del empleo femenino, más tiempo parcial...– la longitud del trecho por recorrer aún.

El cuadro 10 ofrece la distribución regional del empleo por sexos en los diferentes tipos de entidades que integran el Tercer Sector en España, con dos columnas dobles auxiliares, una referida a los datos comparativos del conjunto nacional, y la otra considerando al Tercer Sector “sin Cajas de Ahorro”. Pues bien, mientras para la economía nacional el empleo femenino representa el 38,7 por 100 del total de empleo, en el conjunto de entidades del Tercer Sector esta proporción se eleva en seis puntos, hasta el 44,5 por 100, llegando, en algunas Comunidades Autónomas –La Rioja, País Vasco, Cataluña y Baleares–, a estrecharse al mínimo el diferencial entre la proporción de empleo masculino y femenino. Y, al considerar el Tercer Sector sin Cajas de Ahorros, la participación femenina se eleva, en detrimento de la masculina, en casi dos puntos porcentuales más, llegando a superar a ésta en las cuatro Comunidades citadas.

Por tipos de entidades, las Fundaciones, Asociaciones y Cooperativas presentan una proporción de empleo femenino muy por encima de la media nacional. En el caso de las primeras, todas las Comunidades Autónomas, excepto Murcia, cuentan con una proporción de empleo femenino muy superior a la masculina, representando aquélla el 61,2 por 100 del empleo total de las Fundaciones españolas. En las Sociedades Laborales, sin embargo, la proporción de empleo femenino está muy por debajo, tanto de la del conjunto del Tercer Sector como de la economía nacional, suponiendo el empleo femenino, de media, sólo el 27 por 100 del empleo de este tipo de entidades en el año 2000. Según los datos más recientes ofrecidos por la Base de Datos de la Economía Social del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a 31 de diciembre de 2003, las mujeres representaban en esa fecha apenas el 23 por 100 del empleo de las Sociedades Laborales Anónimas y el 30 por 100 en las Limitadas, tendencia

¹⁷ Entre otras muchas referencias que consultar, véase, para enmarcar esta cuestión en una más amplia perspectiva, el *Segundo Informe sobre la situación de las mujeres en la realidad sociolaboral española*, Consejo Económico y Social, Colección Informes, núm. 3/2003.

CUADRO 10. Distribución regional del empleo de las entidades del Tercer Sector por sexos, 2000
(porcentajes)

Comunidad Autónoma	Asociaciones		Fundaciones		Cooperativas		Soc. Laborales		Total Tercer Sector		Total economía ^a		Tercer Sector sin Cajas	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Andalucía	61,71	38,29	45,55	54,45	61,92	38,08	75,02	24,98	61,67	38,33	65,61	34,39	60,80	39,20
Aragón	56,06	43,94	37,06	62,94	64,15	35,85	70,67	29,33	57,58	42,42	61,14	38,86	56,42	43,58
Asturias	61,67	38,33	40,97	59,03	69,54	30,46	66,65	33,35	60,93	39,07	64,78	35,22	60,82	39,18
Baleares	51,75	48,25	33,53	66,47	53,52	44,76	74,25	25,75	51,02	48,98	58,32	41,68	47,94	52,06
Canarias	57,28	42,72	49,04	50,96	59,09	40,91	78,35	21,65	58,84	41,16	61,61	38,39	58,38	41,62
Cantabria	63,20	36,80	41,74	58,26	57,88	42,12	73,58	26,42	61,95	38,05	63,10	36,90	63,84	36,16
Castilla-La Mancha	62,26	37,74	40,24	59,76	64,54	35,46	76,00	24,00	63,71	36,29	62,88	37,12	62,25	37,75
Castilla y León	60,81	39,19	36,43	63,57	72,03	27,97	74,77	25,23	62,47	37,53	65,58	34,42	60,58	39,42
Cataluña	49,19	50,81	31,67	68,33	55,24	44,76	68,03	31,97	50,06	49,94	57,86	42,14	47,55	52,45
C. Valenciana	56,18	43,82	42,83	57,17	48,96	51,04	74,84	25,16	53,59	46,41	60,84	39,16	51,21	48,79
Extremadura	63,92	36,08	44,58	55,42	65,55	34,45	83,64	17,36	64,55	35,45	65,83	34,17	63,28	36,72
Galicia	61,10	38,90	30,86	69,14	56,21	43,79	63,20	36,80	57,93	42,07	61,67	38,33	55,80	44,20
Madrid	54,16	45,84	36,24	63,76	54,79	45,21	68,06	31,94	53,64	47,36	58,54	41,46	50,59	49,41
Murcia	58,10	41,90	54,99	45,01	55,29	44,71	73,33	26,67	57,98	42,02	63,95	36,05	56,25	43,75
Navarra	53,66	46,34	29,75	70,25	55,73	44,27	75,97	24,03	54,28	45,72	59,15	40,85	52,05	47,95
País Vasco	48,40	51,60	50,40	49,60	50,65	49,35	81,24	18,76	50,40	49,60	60,28	39,72	49,05	50,95
Rioja (La)	49,93	50,07	40,68	59,32	56,13	43,87	64,43	35,57	51,42	48,58	60,76	39,24	48,91	51,09
Ceuta	64,13	35,87	41,94	58,06	74,50	25,50	96,67	3,33	66,67	33,33	70,28	29,72	67,20	32,80
Melilla	46,65	53,35	40,00	60,00	80,74	19,26	100,00	0,00	61,27	38,73	70,28	29,72	60,95	39,05
Total	55,18	44,82	38,80	61,20	57,38	42,62	72,98	27,02	55,50	44,50	61,27	38,73	53,72	46,28

Nota: (a) 2001.

Fuentes: Elaborado con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social, y de la Encuesta de Población Activa (2001) del INE.

claramente contraria a la del resto del Tercer Sector. Sólo en dos Comunidades Autónomas, Galicia y La Rioja, la proporción de empleo femenino en esas entidades se aproxima a la media del mercado de trabajo español.

Mucho más integrador, en este sentido, es el papel de las Asociaciones: el 44,8 por 100 del empleo de las Asociaciones españolas –recuérdese que se trata de un conjunto no homogéneo con el de los cálculos del epígrafe previo– es desempeñado por mujeres, situándose algo más de seis puntos porcentuales por encima de la proporción de empleo femenino a escala nacional, y también de la del conjunto del Tercer Sector. En algunas Comunidades, como Cataluña, País Vasco o La Rioja, la proporción de empleo femenino en las Asociaciones es incluso algo superior al 50 por 100 del total del empleo. En todas ellas, la proporción de empleo femenino en las Asociaciones es claramente superior a la media regional, con la excepción de Cantabria y Galicia, en donde sigue siendo, no obstante, muy similar a la del conjunto nacional.

En las Cooperativas, las mujeres representan el 42,6 por 100 del empleo, porcentaje superior a la proporción de empleo femenino del conjunto de la economía, aunque casi dos puntos porcentuales por debajo de la media de las entidades que integran el Tercer Sector. No obstante, si se analiza con mayor detalle la distribución regional del empleo a través de esta variable, se observan algunas diferencias significativas. Casi todas las Comunidades Autónomas presentan, en este tipo de entidades, una proporción de empleo femenino superior a la del conjunto de la región, excepto en Aragón, Asturias, Castilla y León y Castilla-La Mancha. En las Cooperativas del País Vasco y de la Comunidad Valenciana las mujeres representan prácticamente la mitad del empleo.

A modo de síntesis, puede afirmarse que las Fundaciones, muy principalmente, pero también, sobre todo en algunas regiones, las Asociaciones y las Cooperativas –no así las Sociedades Laborales–, demuestran ser un instrumento muy eficaz de integración de la mujer en el mercado laboral, confiriendo tal condición al conjunto del Tercer Sector.

La discriminación del mercado de trabajo por razón de edad, y tanto entre los más jóvenes como a partir de ciertas edades, tiene también un reflejo claro en el caso español. Así, tomando una vez más 2001 como año de referencia, la tasa de paro entre los menores de 25 años, del 16,1 por 100, excede en casi tres veces la de los otros estratos de población activa. Y, entre los mayores de 45 años, la caída en situación de desempleo provoca igualmente mayores tasas de paro de larga duración.

A este respecto, los datos registrales de la Tesorería General de la Seguridad Social muestran cómo las entidades no lucrativas, Asociaciones y Fundaciones, presentan una estructura laboral por edades con gran predominio de los menores de 46 años, pero, sobre todo, en el estrato de 26 a 45. En tanto que las Cooperativas y, en particular, las Sociedades Laborales, cuentan con una muy alta proporción de menores de 26 años, llegando, en el caso de estas últimas, a

doblar, con un 27 por 100, el promedio nacional. Cabe, pues, prestar alguna atención a esta función de integración laboral de los más jóvenes por parte del sector cooperativista, que seguramente encuentre una parte de su explicación en el ya citado "autoempleo colectivo" que muchas de estas entidades promueven.

El cuadro 11 permite entrar además en el detalle regional de las cifras. Así, en Murcia, Andalucía, Castilla-La Mancha y la Comunidad Valenciana, los trabajadores menores de 26 años superan el 30 por 100 del total del empleo de las Sociedades Laborales. Casi sin excepción, en cada una de las Comunidades Autónomas este colectivo viene a representar, de hecho, más de la cuarta parte de sus trabajadores. En el caso de las Cooperativas también se superan, con casi el 21 por 100, los promedios nacionales de trabajadores menores de 26 años; dándose, además, en Comunidades como el País Vasco, Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía o La Rioja proporciones de empleo joven que alcanzan prácticamente la cuarta parte del total.

CUADRO 11. Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores menores de 26 años en las entidades del Tercer Sector, 2000 (porcentajes)

Comunidades Autónomas	Asociaciones	Fundaciones	Cooperativas	Sociedades Laborales	Total Tercer Sector	Total nacional ^a
Andalucía	13,63	15,21	23,34	31,38	17,49	14,52
Aragón	16,92	11,52	16,67	25,87	16,94	12,38
Asturias	9,40	13,95	13,64	23,08	11,82	9,02
Baleares	17,12	16,46	19,80	29,58	17,78	14,78
Canarias	16,33	18,94	16,56	25,43	17,13	13,84
Cantabria	15,18	12,11	14,16	29,00	15,11	11,13
Castilla y León	9,21	13,15	14,48	25,86	11,12	10,82
Castilla-La Mancha	9,94	23,21	24,49	30,95	17,28	15,43
Cataluña	16,91	12,95	22,52	25,27	17,94	14,55
C. Valenciana	12,31	10,69	19,71	30,37	15,95	15,71
Extremadura	11,45	19,31	20,28	27,41	15,07	14,03
Galicia	13,06	13,68	14,63	28,68	13,96	12,23
Madrid	9,12	9,29	14,37	24,78	10,23	11,13
Murcia	11,61	9,73	24,31	32,40	19,02	16,80
Navarra	12,28	14,34	18,79	18,44	14,71	11,94
País Vasco	11,25	11,24	24,67	15,46	16,13	10,32
Rioja (La)	17,79	13,56	23,21	26,61	19,15	12,87
Ceuta	10,34	12,90	13,65	30,00	11,49	13,35 ^b
Melilla	14,79	34,29	17,91	0,00	16,36	13,35 ^b
TOTAL	13,45	12,36	20,77	26,98	15,72	13,36

Notas: (a) Datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) para 2001. (b) Idéntico valor, al no distinguir la EPA los datos separados de Ceuta y Melilla.

Fuentes: Elaborado con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social y de la Encuesta de Población Activa (2001) del INE.

Puede afirmarse, en suma, que tanto las Cooperativas como, más aún, las Sociedades Laborales desempeñan una importante labor de integración en el mercado de trabajo de la población más joven, cuyas dificultades de acceso al

empleo son bien manifiestas. Hay, no obstante, una alta temporalidad entre estos jóvenes empleados en el Tercer Sector, a tenor de los datos más recientes de la Base de Datos de la Economía Social, pero que no hace sino reproducir lo que sucede en términos generales en la economía española.

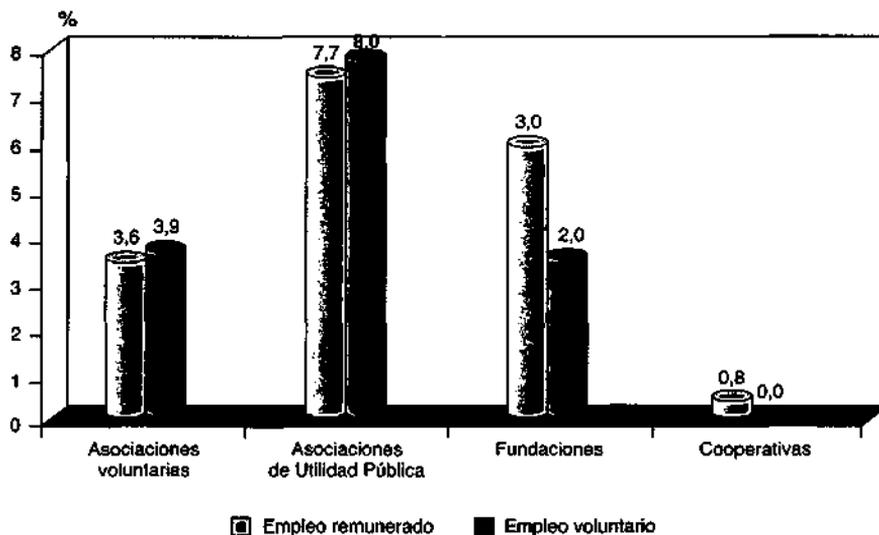
El empleo de los discapacitados, en línea con la esencia misma del espíritu solidario de muchas de sus entidades, constituye, sin duda, uno de los grandes aportes del Tercer Sector. También es uno de los grandes problemas de las sociedades de nuestro tiempo y, desde luego, en España: de acuerdo con los datos del módulo sobre "Personas con discapacidad y su relación con el empleo" abierto por el Instituto Nacional de Estadística dentro de la Encuesta de Población Activa, el 8,7 por 100 de la población potencialmente activa en España en 2002 –2.339.200 personas– son discapacitados, la mayor parte en los estratos de edad a partir de los 45 años. Por sexos, el 54 por 100 son varones, y el 46 por 100 mujeres. De todos ellos, tan sólo 459.200 reciben algún tipo de asistencia. Y, desde el punto de vista de su situación laboral, la mayoría –1.551.400, los dos tercios– aparecen como "inactivos", el 28 por 100 –666.900– como ocupados, fundamentalmente en concepto de asalariados, y menos de una quinta parte como empleadores, y el 5 por 100 restante –120.900– como parados; de modo que la tasa de paro entre los discapacitados se situaba, en 2002, en el 15,3 por 100, casi cuatro puntos por encima del promedio nacional¹⁸.

Pues bien, ante todo debe subrayarse la gran importancia cuantitativa que representa el empleo de los discapacitados dentro del Tercer Sector, y tanto en su vertiente remunerada como de trabajo voluntario. De acuerdo con lo declarado en la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, los discapacitados suponen el 2,7 por 100 del empleo remunerado del Tercer Sector, y el 4 por 100 del voluntario, porcentajes que se elevan hasta el 5,3 y el 9,3 por 100 en el Tercer Sector de Acción Social. Las Asociaciones de Utilidad Pública son las que más priman la incorporación laboral de los discapacitados, en contraste con otros tipos de entidades (gráfico 20).

En cuanto a las características socioeconómicas del personal remunerado discapacitado del Tercer Sector, éste, en primer lugar, se distribuye por sexos de un modo muy equilibrado –y exactamente equilibrado, en el Tercer Sector de Acción Social–: 55 por 100 de hombres y 45 por 100 de mujeres (prácticamente el mismo cociente que los catalogados por el Instituto Nacional de Estadística), primando mucho más éstas en las Asociaciones de Utilidad Pública, que multiplican así, a través del empleo de mujeres discapacitadas, su labor social e integradora (gráfico 21).

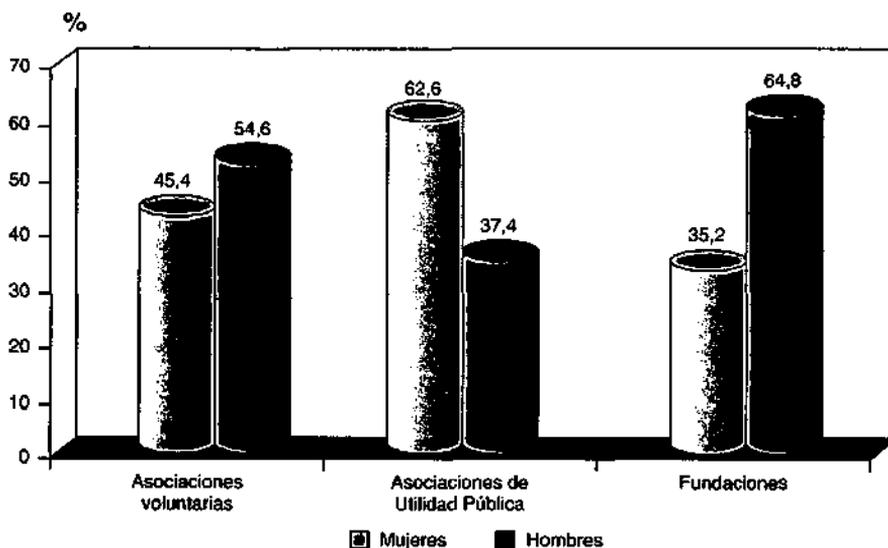
¹⁸ Véase D. DUPRÉ y A. KARJALINEN (2003), "Employment of disabled people in Europe in 2002", *Statistics in focus*, Eurostat. Para una análisis más amplio de la cuestión, Colectivo IOÉ (Carlos Pereda, Miguel Ángel de Prada y Walter Actis) (2003), *La inserción laboral de las personas con discapacidad en España*, Consejo Económico y Social, Colección Informes, núm. 4/2003.

GRÁFICO 20. Porcentaje que representan los discapacitados en el empleo del Tercer Sector por tipos de entidades, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

GRÁFICO 21. Personal remunerado discapacitado del Tercer Sector por sexos y tipos de entidades, 2001
(porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Atendiendo a su relación laboral, los discapacitados remunerados del Tercer Sector tienen un alto grado de fijeza, del 77 por 100 de los casos, en promedio, de los cuales más de dos tercios lo son a tiempo completo. Una vez más, las Asociaciones de Utilidad Pública sobresalen por ser las que, destacadamente, ofrecen a los discapacitados una mayor fijeza del trabajo, y a tiempo completo: nada menos que las tres cuartas partes de ellos reúnen esa doble condición, en tanto que en el resto de Asociaciones voluntarias no llegan a la mitad.

Puede concluirse, por tanto, que la integración de los discapacitados por parte del Tercer Sector encuentra en las Asociaciones de Utilidad Pública uno de sus instrumentos más eficaces, justificando así el apoyo financiero que reciben y la estima social que merecen estas organizaciones. Y que, en general, las entidades del Tercer Sector, de un modo desigual pero, en conjunto, destacado, contribuyen a la inclusión laboral de otros colectivos desfavorecidos, en particular de las mujeres –de un modo muy sobresaliente en las entidades no lucrativas, y excepcional en el Tercer Sector de Acción Social– y los más jóvenes –en este caso, sobre todo, dentro del otro costado del Tercer Sector, el de las Cooperativas y las Sociedades Laborales–.

7. Conclusiones

Sin ningún ánimo exhaustivo, pueden entresacarse a continuación algunas conclusiones abarcadoras obtenidas del análisis previo acerca de las dimensiones del Tercer Sector en España:

1. El Tercer Sector representa, en conjunto, una fracción muy apreciable de la realidad económica y empresarial en España, en el entorno del 6 por 100 de cualquiera de sus principales magnitudes macroeconómicas, y más al incorporar el trabajo voluntario a los cálculos del empleo, y su estimación monetaria a los del Excedente de explotación. La valoración económica del trabajo voluntario se ha realizado de acuerdo con los salarios medios observados en cada uno de los diferentes tipos de entidades, estimándose en 4.873 millones de euros; y esta valoración económica ha sido registrada en las cuentas satélite del Tercer Sector –uno de los principales frutos de esta investigación– como un Excedente social que se añade al Excedente bruto de explotación y que se materializa, desde el punto de vista de los recursos del sector, en una “producción no de mercado”, y, desde el punto de vista de sus empleos, en unas Transferencias sociales en especie cuyo monto alcanza casi el 20 por 100 de todas las de la economía española.
2. Los 721.639 empleos remunerados equivalentes que se obtienen para 2001, más los 488.442 correspondientes al trabajo voluntario –a partir de los 4.245.000 voluntarios estimados que prestan su trabajo en las

entidades no lucrativas españolas—, suponen un total de 1.210.081 puestos de trabajo a tiempo completo, referidos a un conjunto de entidades (165.000) que, por un lado, contempla a todo el universo cooperativo-mutualista, y, por otro, al no lucrativo en general, con la contabilización aparte, a estos efectos, de las Cajas de Ahorros. Con la incorporación de éstas, se llegaría al 10 por 100 del empleo equivalente de la economía española.

3. Se trata de un empleo, en todo caso, de unas características socioeconómicas muy destacadas en algunas de sus facetas. Así, el Tercer Sector, en lo que se refiere al trabajo remunerado, se caracteriza por un predominio del empleo femenino, muy particularmente acentuado en el Tercer Sector de Acción Social, con una alta proporción, sobre todo en las entidades no lucrativas, y de un modo excepcional en las Fundaciones, de trabajadores de muy alto nivel formativo. Por otro lado, la gran fijeza del empleo que se observa en las Cooperativas y Sociedades Laborales contrasta con lo que sucede en las Fundaciones y, sobre todo, en las Asociaciones, en las que el empleo a tiempo parcial es otra característica destacada; precariedad laboral, en fin, que se traslada al Tercer Sector de Acción Social. Y, en lo que se refiere al trabajo voluntario, que viene a alcanzar un orden de magnitud equiparable al del propio trabajo remunerado en el Tercer Sector, se observa igualmente una amplia presencia de jóvenes y de mujeres.
4. Junto con el factor trabajo, los recursos financieros constituyen el otro *input* fundamental de todas estas entidades. Y, pese a la gran magnitud de las Transferencias corrientes recibidas en forma de cuotas, donaciones y subvenciones (5.385 millones de euros), principalmente por las Asociaciones y Fundaciones, éstas acumulan una fuerte Necesidad de financiación que arrastra las cifras del conjunto del sector hasta los 1.470 millones de euros, en el supuesto más amplio de los formulados. De cualquier modo, al indagar en las fuentes de financiación del Tercer Sector, ha podido determinarse cómo tres conceptos vienen a representar, en proporciones muy parecidas, el 60 por 100 de los ingresos de las Asociaciones y Fundaciones españolas: los derivados de la prestación de servicios al sector privado, los conciertos, contratos de colaboración y convenios con el sector público y las subvenciones. En general, estas entidades mantienen una importante dependencia, sólo algo por debajo del 50 por 100 de sus recursos —y por encima, en el Tercer Sector de Acción Social—, respecto de los fondos allegados a través de las distintas Administraciones. Se advierte también cómo las entidades más pequeñas reciben proporcionalmente más del sector privado que del público, sobre todo en forma de cuotas de sus socios, en tanto que las entidades más grandes se financian más a través de conciertos y convenios con el sector público y de ingresos por prestación de servicios al sector privado.

5. Con esos recursos, y con la aportación decisiva del voluntariado, el Tercer Sector despliega un conjunto de funciones económicas y sociales de muy alto valor. Y, así, se han estimado en esta investigación en 320.000 los empleos a tiempo completo en que debieran ampliar su plantilla las distintas Administraciones Públicas para que se siguieran atendiendo las funciones que hoy desempeña el Tercer Sector de Acción Social. Valorado a los salarios de este sector, se estaría hablando, como mínimo, de unos 2.200 millones de euros anuales, por no hablar de todos los gastos de infraestructura y funcionamiento necesarios para despegar esa labor social. Por otro lado, pero también de un modo importantísimo para prolongar el vector de su dimensión social, el Tercer Sector proporciona empleo, con menor grado de discriminación del que caracteriza al resto de actividades económicas, a algunos colectivos comúnmente desfavorecidos desde el punto de vista laboral: las mujeres, los jóvenes y los discapacitados, debiendo subrayarse el destacado papel integrador que cumplen en este punto, en particular, las Asociaciones de Utilidad Pública.

Referencias bibliográficas

- BAREA, J., y MONZÓN, J. L. (dirs.) (2002), *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC-España, Valencia.
- COLECTIVO IOÉ (Carlos Pereda, Miguel Ángel de Prada y Walter Actis) (2003), *La inserción laboral de las personas con discapacidades*, Fundación «la Caixa», Colección Estudios Sociales, núm. 14.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2003a), *Segundo Informe sobre la situación de las mujeres en la realidad sociolaboral española*, CES, Colección Informes, Madrid, núm. 3/2003.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2003b), *La situación de las personas con discapacidad en España*, CES, Colección Informes, Madrid, núm. 4/2003.
- DE LA FUENTE, C., y MONTRAVETA, I. (2002), *Quién es quién. Las entidades de acción social beneficiarias de la asignación tributaria del 0,52% del IRPF*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- DUPRÉ, D., y KARJALINEN, A. (2003), "Employment of disabled people in Europe in 2002", *Statistics in focus*, Eurostat.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Civitas, Madrid.
- MARBÁN, V. (2000), *Sociedad civil, Tercer Sector y entidades de servicios sociales en España*, Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá.
- MARTÍNEZ MARTÍN, M. I. (dir.) (2000), *Empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social*, Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

- MONTSERRAT CODORNIU, J. (2003), "Balance económico consolidado de la acción social", en G. Rodríguez Cabrero (dir.), *Las entidades voluntarias de acción social en España*, Fundación FOESSA y Cáritas Española, Madrid, págs. 153-212.
- OBSERVATORIO OCUPACIONAL DEL INEM (2000), *Las ONGs y las Fundaciones y su contribución al empleo*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fondo Social Europeo, Madrid.
- PÉREZ DÍAZ, V., y PÉREZ NOVO, J. P. (dirs.) (2003), *El Tercer Sector social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. (dir.) (2003), *Las entidades voluntarias de acción social en España*, Fundación FOESSA y Cáritas Española, Madrid.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (dir.) (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.

PARTE II

**DOS ESTUDIOS ECONÓMICOS
SECTORIALES**

CAPÍTULO IV

Asociaciones y Fundaciones

ENRIQUE VIANA, BEATRIZ CALDERÓN, ÁNGELA TRIGUERO,
MIGUEL ÁNGEL ALARCÓN Y DIONISIO RAMÍREZ

Universidad de Castilla-La Mancha

1. Introducción

El presente capítulo adquiere un carácter especial en esta obra. De manera muy concreta, forma un bloque temático con el capítulo 3 de *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*¹. Como esta relación es de importancia capital para entender el sentido de las siguientes páginas, conviene a su propósito explicarla con cierto detalle.

Cuando dio comienzo, varios años atrás, el Proyecto FONCE sobre el Tercer Sector en España, de inmediato se pudo identificar al conjunto de Asociaciones y Fundaciones, o, más genéricamente, al Sector No Lucrativo, como la gran *terra incognita* del Tercer Sector. Se disponía, por así decirlo, de mapas más o menos detallados de otras regiones del vasto continente objeto de estudio. Así, las Cooperativas y Sociedades Laborales venían recibiendo atención desde distintos puntos de vista; las Cajas de Ahorros, por su parte, han sido estudiadas con minuciosidad; lo mismo puede decirse de las Entidades Singulares. Es verdad que Mutualidades, Empresas de Inserción y Centros Especiales de Empleo (con que se completa el universo del Tercer Sector, según lo contempla esta obra) son, en buena medida, desconocidos; pero, hoy por hoy, sus dimensiones son reducidas, cuando se las compara con las Asociaciones y Fundaciones. Todo —incluida la opinión de los expertos— indicaba que estas últimas entidades iban a ofrecer los mayores problemas de cuantificación dentro del Tercer Sector.

Las previsiones han sido acertadas. El esfuerzo realizado se desarrolló en dos ámbitos distintos. Primero, una selección de fuentes estadísticas, tan rigurosa como ha sido posible; segundo, una prolongada elucidación de la metodología más adecuada para conciliar las distintas fuentes.

¹ J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Thomson-Civitas, Madrid.

En cuanto a la selección de fuentes estadísticas, la investigación terminó decantándose por tres: dos de ellas de las llamadas “de registro”, a saber, la Agencia Española de Administración Tributaria (AEAT), más comúnmente conocida como la “Agencia Tributaria”, y la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS); y una fuente de origen “muestral”, la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, cuyas características se detallan en el Apéndice 2 de la citada publicación *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*.

Por lo que se refiere a la metodología utilizada, se han ensayado dos. En primer lugar, una metodología que combinaba los datos obtenidos de las tres fuentes, con vistas a efectuar una conciliación entre dichos datos que tuviera como resultado una imagen cuantitativa del Sector No Lucrativo lo más cercana posible a la realidad. A lo largo de la investigación, esta metodología fue poniendo de manifiesto diversas deficiencias, resolubles unas, irresolubles otras. Entre las resolubles, hay que citar la distinta referencia temporal de unas y otra: los datos obtenidos de la AEAT y de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) se referían al ejercicio 2000, mientras que los de la *Encuesta FONCE-2001* se referían, como su propio nombre indica, al 2001. Esta disparidad no constituía un problema irresoluble puesto que cabían distintas estrategias para afrontarlo; desde solicitar de nuevo los datos a la AEAT y la TGSS, para ponerlos en correspondencia con los obtenidos de la *Encuesta*, hasta proceder a un ajuste, mediante diversos indicadores, a fin de referirlos todos a una base temporal común.

Más difícil de subsanar resultó otra deficiencia, detectada en los datos de la AEAT y la TGSS. Estas dos fuentes clasifican a todas las entidades –también las no lucrativas– que pagan impuestos y cotizaciones sociales en una serie de letras que sirven de inicial al número de identificación fiscal (NIF). Concretamente, las Asociaciones y Fundaciones están clasificadas en su inmensa mayoría –tampoco en su totalidad– en la inicial G (etiquetada como “Asociaciones y otros tipos diversos” en varios documentos del Ministerio de Hacienda). Desde muy pronto se tuvo conciencia de que las Instituciones Religiosas –que, por derecho propio, forman parte del Sector No Lucrativo– no están incluidas en la inicial G sino en la Q, donde también están clasificadas, además de las Entidades Singulares ONCE, Cruz Roja y Cáritas, algunas Fundaciones, cuyo peso en el conjunto de Asociaciones y Fundaciones puede considerarse –en una primera aproximación– despreciable. Lo que era menos patente al principio es que no todas las entidades con inicial G son Asociaciones y Fundaciones. De hecho, las entidades registradas con la inicial G alcanzan la muy respetable cifra de 550.000, mientras que todas las Asociaciones registradas desde 1964 apenas superan la cota de 240.000, y las Fundaciones, en el cálculo más optimista, no llegan a 10.000. Así pues, todas las Asociaciones y Fundaciones, puestas juntas, no suponen ni la mitad de las entidades con inicial G.

El trabajo de identificar, una por una, todas las entidades de la inicial G fue iniciado en la década de 1990 por el Instituto de Estudios Fiscales en colaboración con la propia AEAT; no obstante, al día de hoy permanece inconcluso. Lo

que se puede afirmar es que muchas de las entidades con inicial G que no son ni Asociaciones ni Fundaciones son, igualmente, no lucrativas (como Comunidades de propietarios, Mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, y Comunidades de regantes, entre otras); pero también hay buen número de entidades cuya calificación como lucrativas o no lucrativas es dudosa (Uniones temporales de empresas), otras que no se puede por menos de calificar de lucrativas (Sociedades civiles de personas, Comunidades de bienes), algunas entidades públicas (Embajadas y Consulados, representaciones de Organismos internacionales) y las empresas extranjeras no constituidas como Sociedades Anónimas Españolas. Hechas las oportunas consultas a la AEAT, se ha conseguido saber que alrededor de un tercio de las entidades de la inicial G permanecen sin identificar como pertenecientes a Asociaciones, a Fundaciones o a alguno de los tipos que se acaba de mencionar.

A la vista de los antecedentes, se decidió que toda estimación de las magnitudes agregadas del Sector No Lucrativo basada en las cifras brutas —esto es, sin depurar— de la AEAT y de la TGSS (que sigue idénticos criterios de clasificación que la primera) es, en todo caso, una estimación *de máximos*, puesto que a ella se incorporan, de forma indiferenciada, las macromagnitudes de algunos tipos dudosos, otros lucrativos, y buen número de tipos desconocidos. Esta conclusión indujo a los investigadores, a la hora de redactar *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, a realizar otra estimación por procedimientos alternativos. Para ello, hubo que desechar los datos de la AEAT y de la TGSS —imposibles de depurar, con la información disponible— y atenerse, como única fuente fiable, a los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

En la medida que la *Encuesta* ha sido realizada exclusivamente a entidades presentes en los registros de Asociaciones y Fundaciones, se tiene la seguridad de no estar contemplando, en la estimación de macromagnitudes deducida de ella, a ninguna entidad que no sea estricta y fehacientemente no lucrativa. Sin embargo, y puesto que están excluidos otros tipos de entidades que son claramente no lucrativos (como las Mutuas patronales de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, que representan, ellas solas, 25.000 empleos muy eficientes del sector servicios), habrá que convenir que la estimación contenida en *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España* es una estimación *de mínimos*. Y, por razones de prudencia valorativa, es ésta estimación la que se contiene en el capítulo 3 de la citada obra.

Las consideraciones que se acaban de hacer ponen de relieve la complejidad de la metodología seguida por el equipo investigador para aproximarse al desconocido universo del Sector No Lucrativo en España, complejidad que ha estado acorde con la de la propia realidad que se quería estudiar. El resultado no es una cifra única para cada magnitud agregada del Sector No Lucrativo, sino dos; una representa la estimación de mínimos provista en solitario por la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, y que se incorporó, por motivos de simplicidad, como estimación única a *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer*

Sector en España, y otra es la estimación de máximos ofrecida por la metodología que combina datos procedentes de las tres fuentes: AEAT, TGSS y *Encuesta*. De forma que el resultado real de la investigación para cada macromagnitud del Sector No Lucrativo no es una cifra, sino un intervalo, definido por una cifra superior o “techo”, que representa el máximo, y una cifra inferior o “suelo”, que representa el mínimo. Cabe suponer que la cifra *real* se situará en algún punto, hoy desconocido; entre el máximo y el mínimo.

Puesto que los resultados de la investigación en cuanto a los mínimos de las macromagnitudes del Sector No Lucrativo se han publicado ya en *Las cuentas de la Economía Social*, quedaba pendiente la publicación de las cifras de máximos. Ése es, esencialmente, el contenido del presente capítulo: dar a conocer el “techo” del Sector No Lucrativo al que se ha podido llegar, en el bien entendido de que el descenso desde dicho “techo” a las cifras reales, igual que el ascenso a las mismas desde el “suelo” presentado en *Las cuentas de la Economía Social*, es una tarea que queda por hacer en su totalidad, y que deberá afrontarse en el futuro con criterios que se avanzan en el volumen III de esta misma obra².

No se sorprenda, por tanto, el lector si encuentra que las cifras sobre Asociaciones y Fundaciones que aparecen en este capítulo no coinciden con las recogidas en el capítulo anterior, que proporciona una visión general del Tercer Sector: dicho capítulo reproduce la estimación de mínimos contenida en *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, que, al día de hoy, continúan siendo la estimación “oficial” del Proyecto FONCE sobre el Tercer Sector. En contraste con esas cifras, las que aparecen aquí bajo la etiqueta “Asociaciones” son, en realidad, las “Asociaciones y otros tipos sin definir”, del Ministerio de Hacienda, una vez hecha oportuna deducción de las Fundaciones (que son fáciles de separar del resto). En este capítulo se presenta, por consiguiente, la estimación de máximos, que ayuda a situar en una perspectiva más clara las dimensiones reales del Sector No Lucrativo.

Con todo, como el grueso fundamental del Sector No Lucrativo que está bien identificado lo constituyen las Asociaciones y Fundaciones, se empezará por presentar, en el siguiente epígrafe, una descripción de la realidad institucional que constituyen esos dos tipos de entidades.

2. Las Fundaciones y Asociaciones en el enfoque del Sector No Lucrativo y en el enfoque de la Economía Social

Partiendo de la consideración que de Fundaciones y Asociaciones hacen las dos corrientes teóricas predominantes en materia del Tercer Sector, el *enfoque de la Economía Social y el enfoque del Sector No Lucrativo*, no es fácil, *a priori*, establecer una distinción clara entre estos dos tipos de entidades.

² E. VIAÑA (2005), “Las estadísticas españolas de registro y el estudio del Tercer Sector”, en J. L. García Delgado (dir.) (2004), *La Economía Social en España*, Tomo III, “Criterios y Propuestas”.

Por una parte, el enfoque del Sector No Lucrativo³ considera como elemento fundamental para que una entidad sea considerada como perteneciente a dicho sector el Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB). Además de este elemento central, añade otros tales como: contar con una estructura formal, ser privadas, poseer capacidad de autogobierno y disponer de algún tipo de contribución voluntaria, bien sea en dinero, en especie, o en forma de trabajo voluntario. Según este enfoque, las entidades del Sector No Lucrativo serían entidades productoras tanto de mercado como de no mercado que respetan los criterios mencionados; concretamente, incluyen: Asociaciones, Fundaciones, ciertas Cooperativas, Mutualidades de Previsión Social, ciertos centros de enseñanza y hospitales, clubes deportivos y Cajas de Ahorros con Obra Social. Las Asociaciones y Fundaciones constituyen, para este enfoque, el "núcleo duro" del Sector No Lucrativo y son los dos tipos de entidades sobre los que no existen dudas acerca de su pertenencia a dicho sector. Sin embargo, a partir de estos criterios de definición, no es fácil distinguir entre una Fundación y una Asociación; sobre todo desde el momento en que las legislaciones varían ampliamente de un país a otro. Únicamente queda clara la inclusión de ambas dentro de un conjunto más amplio, *el Sector No Lucrativo*.

Si se hace referencia al sistema de clasificación de las entidades que utiliza este mismo enfoque, la ICNPO⁴ (*Clasificación Internacional de las entidades no lucrativas*), la diferencia entre Fundaciones y Asociaciones sigue sin quedar clara puesto que se pueden encontrar ejemplos de Fundaciones y Asociaciones que se dedican a cada uno de los doce sectores de actividad que distingue la ICNPO.

Siguiendo con el enfoque del Sector No Lucrativo interesa hacer referencia a otro de los aspectos relativos a la definición y clasificación del sector, el de las funciones que éste desempeña. Para el enfoque del Sector No Lucrativo, las entidades del Tercer Sector desempeñan, básicamente, las siguientes funciones⁵:

³ L. SALAMON y H. ANHEIER (1992), "In search of the nonprofit sector I: the question of definitions", *Working Papers 2 of The Johns Hopkins University*, Baltimore; L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1997), *Defining the Nonprofit Sector. A cross-national analysis*, Manchester University Press, Manchester; L. M. SALAMON y H. K. ANHEIER (1999), *Nuevo estudio del Sector Emergente. Resumen*, Fundación BBV y Universidad Johns Hopkins, Madrid; J. I. RUIZ OLABUÉNAGA (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid; y A. SAJARDO MORENO (2000), "Asociaciones y Fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis", *Quaderns de Treball. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales*, núm. 103, *Universitat de València*.

⁴ La clasificación ICNPO fue propuesta por SALAMON y sus colaboradores a principios del decenio de 1990, utiliza como criterio de clasificación el de la actividad económica y, a menudo, es difícil de comparar y encuadrar con otros sistemas de clasificación económica más estándar como la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), puesto que hay sectores de actividad económica, en especial, los de mercado, que pese a concentrar parte de la actividad del Sector No Lucrativo, no aparecen en la ICNPO. Concretamente, los doce sectores de actividad que distingue la ICNPO son los siguientes: Cultura, deporte y ocio; Educación e investigación; Salud; Servicios sociales; Medio ambiente; Desarrollo comunitario y vivienda; Derechos civiles, asesoramiento legal y política; Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado; Actividades internacionales; Religión; Asociaciones profesionales, empresariales y sindicatos; y No clasificados.

⁵ L. M. SALAMON, L. C. HEMS y K. CHINMOCK (2000), "The Nonprofit Sector: for what and for whom?", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, núm. 37, Baltimore;

- *Prestan servicios.* Las entidades que componen el Sector No Lucrativo, por lo general, se suelen dedicar a la prestación de servicios, en especial de aquellos que tienen un marcado carácter público o colectivo, puesto que el sector privado lucrativo falla, por diversas razones, en su provisión⁶. Según este enfoque, ésta es la razón de que concentren sus actividades en áreas como los servicios sociales, sanidad, educación, cultura, entre otras; es decir, en áreas en las que predominan indivisibilidades y, en ciertos casos, la imposibilidad de excluir al que no paga.
- *Aportan innovaciones.* Las entidades que componen el Sector No Lucrativo, por su propia naturaleza y estructura, suelen ser mucho más libres en sus decisiones y métodos de trabajo que las estructuras burocráticas y, por consiguiente, infinitamente más flexibles en la identificación y resolución de los problemas que surgen en la sociedad. El papel innovador de estas entidades ha sido frecuentemente reiterado en la literatura del Sector No Lucrativo y en numerosos informes elaborados desde instancias políticas, como el Informe Beveridge (1948) en el Reino Unido o el Informe de la Comisión Filer (1975) en Estados Unidos.
- *Actúan como defensoras.* No cabe duda de que la función de servir como defensor, de activador o de reformador es una de las funciones primordiales de las entidades del Sector No Lucrativo, aunque existen grandes variaciones en cuanto a sus objetivos y compromisos adquiridos. Básicamente, en esta función quedan abarcados los siguientes aspectos:
 - Defender los intereses de un grupo particular: económico, profesional, de afectados de una determinada problemática, entre otros.
 - Luchar contra algunas actitudes: racismo, degradación medioambiental, entre otras.
 - Actuar para que se tomen o no ciertas medidas, para que se efectúen ciertos cambios, tanto legislativos como de actitudes.

Dentro de la función de actuar como defensor, se pueden distinguir, a su vez, dos subfunciones: por una parte, la de “perro guardián” (*watchdog*), cuando este tipo de entidades cuida de que los ciudadanos reciban aque-

L. M. SALAMON (1999), *America's Nonprofit Sector. A primer*, The Foundation Center, Nueva York; D. JARRE (1991), “La iniciativa social y humanitaria en Europa Occidental”, en R. DE LORENZO GARCÍA, M. A. CABRA DE LUNA y E. GIMÉNEZ-REYNA RODRÍGUEZ (dirs.), *Las Entidades No Lucrativas de carácter social y humanitario*. Colección Solidaridad, núm. 1. Fundación ONCE, Madrid, págs. 91-106; y M. A. CABRA DE LUNA (1998), *El Tercer Sector y las Fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Colección Solidaridad, núm. 13, Fundación ONCE, Madrid.

⁶ H. HANSMANN (1980), “The role of nonprofit enterprise”, *Yale Law Journal*, núm. 89, págs. 835-901; B. A. WEISBROD (1988), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, y L. M. SALAMON (1995), *Partners in public service. Government-Nonprofit relations in the modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

llo a lo que tienen derecho; y, por otra parte, la de "reformador", cuando intervienen para que se produzcan cambios de actitud, en la política o en las condiciones sociales.

En el desempeño de esta función de actuar como defensoras, las entidades del Sector No Lucrativo se benefician de las experiencias compartidas y de su saber acumulado, constituyendo una herramienta muy útil de información y asesoramiento para los ciudadanos que comparten problemas específicos.

Muchas de estas entidades actúan, principalmente, como defensoras de un grupo particular y protegen y sostienen los intereses de ese "grupo-objetivo" en sectores bastante específicos. Por el contrario, cuando se concentran en un solo problema, muchas veces no material, se suelen llamar "grupos-causa". A veces estas organizaciones se hacen tan grandes y obtienen tanta influencia que se transforman en verdaderos "movimientos" (feminista, ecologista, pro derechos humanos, pro amnistía, entre otros).

- *Garantizan valores.* Las entidades que conforman el Sector No Lucrativo, por su propia naturaleza, estructura y orientación, así como por sus actividades específicas, preservan y propagan ciertos valores como la iniciativa, el sentimiento de pertenencia a la comunidad, la participación y el pluralismo, y también defienden los principios democráticos de protección de los intereses y derechos de las minorías. En definitiva, pretenden ayudar a construir una sociedad más integrada, solidaria, tolerante, diversa y plural. Las entidades del Sector No Lucrativo garantizan o preservan valores y, a su vez, los valores, en especial los de carácter ético y religioso, favorecen el crecimiento del Sector No Lucrativo. Por tanto, valores y Sector No Lucrativo se alimentan mutuamente.
- Sirven de estructura mediadora entre el individuo dentro de su esfera privada y las instituciones complejas de la vida pública. De este modo, estas entidades hacen de canal de comunicación entre estas dos esferas y, al mismo tiempo, de medio de defensa contra la amenaza de alienación y la soledad del individuo rodeado de estructuras técnicas despersonalizadas.

Todas estas funciones reseñadas pueden resumirse básicamente en dos: por un lado, la función de producción de bienes y servicios y, por otro lado, el resto de funciones podrían considerarse, siguiendo la terminología de Tomás⁷, como funciones de socialización y política (lo que en la terminología anglosajona se denominan funciones de *advocacy* y de *lobby*). Pues bien, es en el des-

⁷ J. A. TOMÁS (1997), "La economía social en un mundo en transformación", *CIRIEC-España*, núm. 25, págs. 83-115.

empeño de estas dos funciones donde comienzan a aparecer divergencias entre Fundaciones y Asociaciones. Si bien la función de producción de bienes y servicios, tanto de mercado como de no mercado, la realizan de forma indistinta ambos tipos de entidades, las funciones de *lobby* y de *advocacy* han estado, tradicionalmente, más ligadas a las Asociaciones, en especial a aquellas Asociaciones formales sin actividad económica (al menos antaño, ya que en la actualidad es muy común que estas Asociaciones desarrollen algún tipo de actividad económica aunque sólo sea por razones de marketing, para obtener fondos con los que desarrollar su actividad de *lobby*), como las de encuentro (deportivas, de ocio, culturales) y políticas o de reivindicación (Asociaciones profesionales, sindicatos, partidos políticos, entre otras). Esto no quiere decir que las Fundaciones no desempeñan este tipo de funciones. Piénsese, por ejemplo, en la Fundación ONCE, cuyas labores de mentalización de la sociedad para favorecer la inserción de colectivos discapacitados son ampliamente reconocidas dentro y fuera de las fronteras españolas; o en la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción. Sin embargo, tal vez porque los orígenes últimos de las Fundaciones han estado estrechamente ligados a las labores de beneficencia, lo que requería la prestación de ciertos servicios, este tipo de entidades tiene, por lo general, algún tipo de actividad económica como actividad principal, mientras que las funciones de *advocacy* coadyuvan a la consecución de dicha actividad principal; en definitiva, son accesorias. Con esto, lo que se quiere decir es que es muy raro encontrar Fundaciones en activo que se dediquen en exclusiva a labores de *advocacy* y que no desarrollen ningún tipo de actividad económica. La Fundación Europea de la Cultura es una clara excepción.

En lo que respecta al enfoque de la Economía Social⁸ son dos los elementos centrales para que una entidad sea considerada como perteneciente a ella: la toma de decisiones democrática (lo que equivale a decir "un hombre, un voto") y la primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas. Este enfoque centra su interés en entidades parcialmente distintas del enfoque del Sector No Lucrativo, pues toma como punto de partida, no el altruismo, sino criterios que se oponen a los principios básicos que impone el capital en una sociedad capitalista. Además de estos dos elementos centrales, el enfoque de la Economía Social añade otros tales como la finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que la finalidad de lucro, y la autonomía de gestión. Según este enfoque, "se entiende por Economía Social el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no está ligada directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son

⁸ J. DEFOURNY (1987), "El sector de la economía social en Bélgica", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC España, Valencia, págs. 199-226; y R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2000), "Las Cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española", *Economistas*, núm. 83, págs. 113-123.

productores no de mercado privados (ISFLSH), no controlados por las Administraciones Públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las Administraciones Públicas y de rentas de la propiedad"⁹.

De acuerdo con esta definición y con las características mencionadas, se consideran pertenecientes a la Economía Social de una forma clara los siguientes tipos de entidades: Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones. De hecho, las Cooperativas son consideradas como el "núcleo" duro de la Economía Social. También se incluyen las Sociedades Anónimas Laborales y las Sociedades de Responsabilidad Limitada por su semejanza con las Cooperativas de Trabajo Asociado; y, finalmente, se incluyen las Fundaciones, aunque no la totalidad de las mismas¹⁰. En este sentido, ha sido larga y prolija la discusión acerca de la inclusión o no de las Fundaciones dentro de la Economía Social. Durante la década de los ochenta y principios de los noventa, diversas publicaciones de este enfoque no consideraban a las Fundaciones como pertenecientes a la Economía Social; sin embargo, durante los últimos años comienzan a considerarse incluidas, al menos en parte, si bien en los análisis empíricos de este enfoque no aparecen recogidos datos referentes a éstas, con lo que no es posible conocer su importancia cuantitativa. A partir de esta discusión acerca de la idoneidad de la inclusión de las Fundaciones dentro de la Economía Social, es posible establecer cierta diferencia entre Fundaciones y Asociaciones, que no era fácil establecer partiendo del enfoque del Sector No Lucrativo. Concretamente, en las Fundaciones la lógica de decisión no es democrática, ya que sus acciones están supeditadas a la voluntad de el/los fundador/es, mientras que en las Asociaciones puede perfectamente serlo.

Finalmente, para acabar de encuadrar a las Fundaciones y Asociaciones dentro de la Economía Social, conviene destacar que ambas pertenecen a la parte no de mercado de la Economía Social, mientras que el resto de entidades señaladas pertenecen a la parte empresarial o de mercado.

3. Las Fundaciones y Asociaciones.

Qué son y a qué se dedican

En los siguientes epígrafes se trata de dar una definición específica de lo que son las Fundaciones y las Asociaciones. Ambas son instituciones sociales reconocidas y amparadas en los artículos 34 y 22 de la Constitución Española,

⁹ R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2000), "Las Cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española", *Economistas*, núm. 83, págs 113-123; y R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2001), "Economía social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, págs. 7-34.

¹⁰ Solamente se incluyen en el enfoque de la Economía Social las Fundaciones que están al servicio de los hogares.

respectivamente, y consideradas como instrumentos de promoción del interés general o colectivo, de carácter privado y sin ánimo de lucro. Aunque no es intención entrar aquí en honduras jurídicas, sí que es importante hacer referencia a ciertos aspectos legales que atañen a estos dos tipos de entidades, puesto que son estos aspectos los que dan a cada tipo un matiz diferente. Fundaciones y Asociaciones son, básicamente, dos figuras jurídicas distintas y ahí está la base de la distinción entre ambas.

Por otra parte, a lo largo de 2002, como fruto de la mayor importancia, preocupación social y necesidades de control de las entidades del Sector No Lucrativo, ha tenido lugar la promulgación de tres leyes fundamentales en materia de Fundaciones y Asociaciones que derogan la normativa precedente e introducen ciertas novedades:

En primer lugar, la *Ley Orgánica 1/2002 de 22 de marzo, reguladora del derecho de Asociación*¹¹, que viene a sustituir a la ya obsoleta Ley de Asociaciones de 1964.

En segundo lugar, la *Ley 50/2002 de 26 de diciembre, de Fundaciones*¹², que deroga la Ley 30/1994 de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación en Actividades de Interés General. Esta última regulaba conjuntamente tanto a las Fundaciones como las ventajas de carácter impositivo que se concede a las personas privadas por sus actividades o aportaciones económicas de apoyo a determinadas finalidades de interés público o social.

Y, en tercer lugar, la *Ley 49/2002 de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades Sin Fines Lucrativos y de los Incentivos al Mecenazgo*, que deroga a la ya citada Ley 30/1994 y que da un tratamiento específico a los incentivos fiscales para actividades de interés general.

3.1. Las Fundaciones

3.1.1. Qué son y qué elementos imprimen su carácter

Comenzando por las Fundaciones, es posible definir las según la delimitación que de ellas hace la norma legal que las regula en la actualidad, la Ley de Fundaciones de 2002, como "organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de un modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general". O dicho de una manera más resumida, las Fundaciones son, básicamente, un patrimonio adscrito a un fin de interés general.

¹¹ A partir de ahora Ley de Asociaciones de 2002.

¹² A partir de ahora Ley de Fundaciones de 2002.

Es importante, a la hora de definir lo que es una Fundación, partir de su definición legal, puesto que desde ella es posible identificar los tres elementos esenciales de este tipo de forma institucional: patrimonio, organización formal y fin de interés general. Dos de estos tres elementos esenciales proporcionan las claves de su diferenciación con respecto a las Asociaciones:

- Por un lado, el patrimonio. En este sentido, es posible diferenciar los conjuntos de bienes respecto de las agrupaciones de personas¹³. La Fundación es un conjunto de bienes, se configura así como un patrimonio o un flujo de recursos económicos destinados a cumplir un fin de interés general preestablecido. La Asociación es una agrupación de personas, una pluralidad de individuos que se unen para la consecución de un fin. Por tanto, en la Fundación predomina el contenido patrimonial, mientras que en la Asociación el contenido es personal. Independientemente de esta diferenciación, las Asociaciones, al igual que las Fundaciones, están dotadas de personalidad jurídica propia, lo que les confiere el carácter de organización formal.
- Y, por otro lado, el fin de interés general. El objetivo básico tanto de las Fundaciones como de las Asociaciones es la consecución de un fin. De hecho, es el fin en sí mismo lo que lleva, en la mayoría de los casos, al fundador o fundadores a la constitución del patrimonio, en el caso de la Fundación, y a la pluralidad de personas a unirse, en el caso de la Asociación. Sin embargo, el fin de las Fundaciones debe de ser obligatoriamente de interés general; de hecho, como se acaba de ver, la normativa al respecto lo recoge explícitamente, mientras que las Asociaciones pueden dedicarse tanto a fines de interés general¹⁴ como de interés particular o colectivo¹⁵; la única limitación al respecto es que se trate de fines lícitos.

Continuando con la definición de las Fundaciones, procede también hacer referencia a sus órganos de gobierno/gestión y de control, puesto que en ellos radica también otra de las diferencias sustanciales con respecto a las Asociaciones.

Como se ha señalado, la Fundación es un patrimonio dotado de personalidad jurídica; por tanto, no hay base asociativa. Sin embargo, para la adscripción del patrimonio al cumplimiento de los deseos del fundador o fundadores o, de forma

¹³ A. SAJARDO y R. CHAVES (1997), "El Tercer Sector como realidad institucional. Delimitación y cuantificación en España y en otros países desarrollados", *Ekonoziaz. Revista Vasca de Economía*, núm. 39, págs. 82-107; D. CASADO (1996), *Organizaciones Voluntarias en España*, Hacer Editorial, Barcelona, 1996.

¹⁴ En el caso de las Asociaciones de Utilidad Pública también es obligatorio.

¹⁵ Recuérdese que algunas de las múltiples teorías económicas que se han desarrollado acerca de las causas de la aparición y desarrollo de las entidades del Sector No Lucrativo señalan la heterogeneidad de la demanda y la insatisfacción de ciertos colectivos con la oferta de bienes y servicios, tanto públicos como privados, como el móvil fundamental que lleva a la proliferación de ciertas Asociaciones. Además, las Asociaciones que se caracterizan como de "ayuda mutua", u orientadas en exclusiva hacia sus socios, son ejemplos típicos de entidades que persiguen los intereses particulares de un determinado colectivo.

más genérica, a los fines de interés general, es necesario un órgano de gobierno y representación, el *Patronato*, que deberá estar compuesto por, al menos, tres personas¹⁶, y cuyos miembros reciben el nombre de Patronos y desempeñan su cargo de forma gratuita¹⁷. Además del Patronato, existe un órgano, el *Protectorado*, por parte de la Administración Pública, encargado de garantizar que el Patronato cumple sus funciones, es decir, vela porque no se desvíen fondos hacia intereses particulares, actuando así como órgano de control y supervisión. La figura del Protectorado surge al carecer la fundación de socios y, por tanto de Asamblea General que, en el caso de las Asociaciones, es la encargada de esta función¹⁸.

Respecto a la composición de los patronatos, de acuerdo con las memorias de la antigua Dirección General de la Administración del Ministerio de la Gobernación cuyos datos alcanzan hasta 1928, entre los patronatos regidores de las Fundaciones, destacan los siguientes¹⁹:

- Patronatos compuestos por personas físicas individuales formando juntas de patronos, que se han ido auto renovando y que son los que, en general, han mantenido vivas sus instituciones.
- Patronatos formados por una sola persona física (el fundador) o descendientes del fundador, que han tenido una difícil supervivencia, en especial cuando antes de la Leyes de Fundaciones de 1994 y de 2002 era más fácil la reversión del patrimonio de la fundación a la familia del fundador.
- Patronatos encomendados a una entidad jurídica (ayuntamiento, cabildo, claustro de universidad, empresas privadas...
- Patronatos encomendados a determinados cargos públicos (alcaldes, párrocos, prelados de la diócesis, rector de la universidad...
- La Junta Provincial de Beneficencia, creada al amparo del artículo 5º de la Ley General de Beneficencia de 1849.

Aunque estas memorias pueden resultar demasiado antiguas, por medio de ellas podemos comprobar cuál ha sido, tradicionalmente, el carácter de los integrantes de los Patronatos. Como se puede comprobar, el cargo de patrono, al

¹⁶ Que pueden ser tanto físicas como jurídicas.

¹⁷ Una de las novedades introducidas por la Ley de Fundaciones de 2002 es la posibilidad de que, salvo que el fundador hubiese dispuesto lo contrario, el Patronato pueda fijar una retribución adecuada a aquellos patronos que presten a la fundación servicios distintos de los que implica el desempeño de las funciones que les corresponden como miembros del Patronato, previa autorización del Protectorado.

¹⁸ Antes de la Ley de Fundaciones de 2002, todos los actos y negocios jurídicos de las Fundaciones debían ser autorizados por el Protectorado; sin embargo con la nueva Ley, sólo es necesaria la simple comunicación de dichos actos y negocios al Protectorado. En este sentido, la nueva ley potencia sus tres objetivos primordiales: la reducción de la intervención de los poderes públicos en el funcionamiento de las Fundaciones; la flexibilización y simplificación de los procedimientos; y la dinamización y potenciación del fenómeno fundacional.

¹⁹ J. OLIVA VALDÉS (1999), "Las Fundaciones olvidadas: experiencias de reactivación de las del Principado de Asturias", en M. Carpio (coord.). *El Sector No Lucrativo en España. Especial atención al Ámbito Social*, Ediciones Pirámide, Madrid, págs. 223-234.

igual que la figura del fundador, puede ser desempeñado tanto por personas físicas como jurídicas²⁰. En la actualidad, es frecuente que las empresas lucrativas, en especial las grandes, constituyan sus Fundaciones, para potenciar su imagen social; y que, paralelamente a las memorias económicas, estas empresas publiquen anualmente sus memorias sociales. Años atrás, era habitual que las Fundaciones constituidas *mortis causa* se dejaran a cargo del patronato de alguna institución pública, por lo general, ayuntamientos y diócesis religiosas.

Con todo esto lo que se quiere decir es que las Fundaciones pueden ser promovidas por personas físicas o jurídicas, mientras que las Asociaciones, antes de la Ley de Asociaciones de 2002, sólo podían ser promovidas y estar compuestas por personas físicas²¹. Y también que el grado de intervención de la Administración en las Fundaciones es mayor que en las Asociaciones, bien porque se encarga de su promoción²², bien porque está presente en el Patronato, o bien por el carácter público del Protectorado que, antes de la Ley de Fundaciones de 2002, debía de aprobar todos los actos y negocios de las Fundaciones. O dicho de otra manera, las Fundaciones son una figura institucional que, aunque pertenece al Sector No Lucrativo, su "grado de cercanía" al sector público es superior que el de las Asociaciones.

La Administración, a través del Protectorado, ejerce una función de tutela de las Fundaciones lo que, unido a la persecución de fines de interés general, ha provocado que la legislación, en especial la de carácter fiscal, proteja mucho más a esta forma institucional que a las Asociaciones. En este sentido, se puede pensar que cuando las normas fiscales establecen ciertas ventajas fiscales no se establecen sobre la persona jurídica en cuestión, en este caso Fundación o Asociación, sino sobre la actividad que desempeñan, si es de interés general o no, de manera que si es del primer tipo las ventajas fiscales son mayores. Sin embargo, en ciertas normas como el Impuesto de Sociedades el tipo al que tributan las Fundaciones por las actividades que desarrollan es mucho menor que el del resto de entidades²³.

Esa función de tutela por parte de la Administración y las ventajas fiscales de las que son adjudicatarias las Fundaciones tienen su contrapartida, ya que para constituir una Fundación los requisitos formales son mucho más estrictos que para constituir una Asociación. En este sentido, a partir de la entrada en vigor de la Ley de Fundaciones de 1994²⁴, todas las Fundaciones sin excepción están obli-

²⁰ La Ley de Fundaciones de 2002 así lo señala al respecto.

²¹ En muchas ocasiones, como la mayoría de las Asociaciones de ayuda a disminuidos físicos, enfermos o familiares de enfermos, las Asociaciones son puestas en marcha por los propios afectados y/o familiares de los mismos con el objeto de defender sus derechos, autoayudarse y dar a conocer su problemática a la luz pública.

²² Caso de las "Fundaciones empresa pública".

²³ Por lo general, las Asociaciones de Utilidad Pública reciben el mismo tratamiento. Para un conocimiento completo de la fiscalidad de las actividades de interés general consúltese la Ley 49/2002 de 23 de diciembre.

²⁴ Y que se sigue manteniendo en la actual Ley de Fundaciones de 2002.

gadas a rendir cuentas al Protectorado u órgano de control de la Administración, suprimiéndose así todo el régimen de dispensas y privilegios que, con respecto a esta obligación, se contemplaba en la normativa anterior. Las cuentas que deberán presentar anualmente son: el inventario, balance de situación, cuenta de resultados y memoria de actividades y de gestión económica, en los seis meses siguientes al cierre del ejercicio. Asimismo, deben preparar y remitir anualmente al Protectorado un presupuesto de funcionamiento, en los tres últimos meses de cada ejercicio²⁵. Estos mayores requisitos formales y el control por parte de la Administración tienen como consecuencias más inmediatas las siguientes:

- En primer lugar, una menor proliferación de Fundaciones que de Asociaciones, al menos en número²⁶. Según datos proporcionados por Demoscopia, en el año 2000 el número de Fundaciones censadas, en los distintos registros estatales y autonómicos con competencias al respecto, era de 7.150, frente a 230.470 Asociaciones, de las cuales 1.218 eran Asociaciones de Utilidad Pública. De hecho, muchas Asociaciones declaran la elección de esta forma institucional por los menores requisitos que se exigen para su creación y funcionamiento.
- Y, en segundo lugar, que las Fundaciones tengan, por término medio, una estructura mucho más formal, compleja y organizada que las Asociaciones. Como indicios de esa estructura más formal y compleja, se muestran algunos resultados preliminares obtenidos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*:

Si se mide el tamaño de las entidades del Sector No Lucrativo, Asociaciones Voluntarias, Asociaciones de Utilidad Pública y Fundaciones, a través del número medio de trabajadores remunerados o plantilla media, como refleja el cuadro I, se comprueba cómo las Fundaciones, junto con las Asociaciones de Utilidad Pública, presentan un mayor tamaño que las Asociaciones Voluntarias. No ocurre lo mismo si el tamaño se aproxima por medio del número medio de voluntarios, ya que las Fundaciones son el tipo de entidad que dispone de un menor número de voluntarios²⁷. Por otra parte, las Fundaciones no sólo disponen de un mayor tamaño, medido a través de la plantilla media, sino que el nivel de formación del capital humano, tanto del personal remunerado como voluntario, aproximado por medio del nivel de estudios, es superior que en el resto de entidades del Sector No Lucrativo, según se apreció ya en el capítulo previo a éste. En las Fundaciones, también la precariedad del empleo es menor.

²⁵ A. MORALES GUERRERO (1998), "Importancia económica y cumplimiento de las obligaciones contables de las Fundaciones en la Comunidad de Castilla y León", *6º Congreso de Economía Regional de Castilla y León*, 26 al 28 de noviembre de 1998, Zamora.

²⁶ Sin embargo, como se ha señalado, dos de los tres objetivos básicos de la nueva Ley son: la dinamización y potenciación del fenómeno fundacional y la flexibilización y simplificación de los procedimientos. Sin embargo, sus efectos sobre la proliferación fundacional se verán en años venideros.

²⁷ Sin embargo, hay que tener en cuenta que las cifras están expresadas en términos absolutos, no en términos equivalentes, por lo que habría que tener en cuenta el número medio de horas de dedicación del voluntariado a la organización para conocer el número medio de voluntarios equivalentes.

CUADRO 1. Sector No Lucrativo. Plantilla y voluntarios, 2000

Entidades	Plantilla media	Número medio de voluntarios
<i>Asociaciones Voluntarias</i>	2,9	34,5
<i>Asociaciones de Utilidad Pública</i>	22,7	76,4
<i>Fundaciones</i>	24,5	19,2

Fuente: Elaborado con datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

De la misma forma, según el “Informe de resultados Entrevistas en Profundidad a responsables de entidades”²⁸ elaborado por Demoscopia, entre las escasas referencias que se recogen en las entrevistas en profundidad en cuanto a la preferencia de la forma jurídica de Fundación frente a la de Asociación destaca la mayor y más estable definición de objetivos y pautas de funcionamiento en el marco de la Fundación, lo que también es indicio de que las Fundaciones suelen estar mejor organizadas; suelen tener, por decirlo de alguna manera, una estructura más formal.

3.1.2. A qué se dedican

Si resulta complejo definir y encontrar los rasgos distintivos de las Fundaciones, más difícil resulta delimitar, de una forma clara, precisa y diferencial con respecto a las Asociaciones, a qué se dedican aquéllas, dada la enorme heterogeneidad que caracteriza a ambos tipos de entidades y la existencia de campos de actividad comunes.

Conviene ir dando breves pinceladas al respecto a través del análisis de algunas de las tipologías que, sobre las organizaciones del Sector No Lucrativo, se han realizado durante los últimos años y, en especial, de las Fundaciones.

Como se ha señalado, aunque no es posible, a partir de la ICNPO, establecer una diferenciación clara entre las Fundaciones y las Asociaciones, puesto que se pueden encontrar ambos tipos de entidad en todos y cada uno de los sectores de actividad de la ICNPO, sí que se observa distinto grado de especialización. Según la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, realizada sobre un total de 1.434 entidades, entre Asociaciones Voluntarias, Asociaciones de Utilidad Pública y Fundaciones, la distribución de estas entidades es la que se muestra en el Cuadro 2.

Las entidades del Sector No Lucrativo están particularmente especializadas en los sectores de actividad siguientes: Cultura, deporte y ocio; Servicios sociales; Educación e investigación y Salud. Estas cuatro áreas concentran en torno al 80 por 100 de las entidades. Sin embargo, se observa que:

²⁸ Documento de trabajo interno: “El Tercer Sector en España. Fase Cualitativa. Informe de resultados Entrevistas en Profundidad a responsables de entidades. 62K233”, pág. 89.

CUADRO 2. Distribución de entidades por actividad principal y tipo de actividad, 2000

Actividad	Número de entidades	% sobre el total del tipo de entidad
<i>Asociaciones Voluntarias</i>		
A. Cultura, deporte y ocio	424	48,29
B. Educación e investigación	45	5,13
C. Salud	64	7,29
D. Servicios sociales	149	16,97
E. Medio ambiente	23	2,62
F. Desarrollo comunitario y vivienda	30	3,42
G. Derechos civiles, asesoramiento legal y política ..	43	4,90
H. Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado	10	1,14
I. Actividades internacionales	14	1,59
J. Religión	19	2,16
K. Asociaciones profesionales y sindicatos	55	6,26
NC	2	0,23
<i>Total</i>	<i>878</i>	<i>100,00</i>
<i>Asociaciones de Utilidad Pública</i>		
A. Cultura, deporte y ocio	67	23,18
B. Educación e investigación	22	7,61
C. Salud	48	16,61
D. Servicios sociales	96	33,22
E. Medio ambiente	8	2,77
F. Desarrollo comunitario y vivienda	15	5,19
G. Derechos civiles, asesoramiento legal y política ..	17	5,88
H. Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado	3	1,04
I. Actividades internacionales	7	2,42
J. Religión	2	0,69
K. Asociaciones profesionales y sindicatos	3	1,04
NC	1	0,35
<i>Total</i>	<i>289</i>	<i>100,00</i>
<i>Fundaciones</i>		
A. Cultura, deporte y ocio	63	23,60
B. Educación e investigación	64	23,97
C. Salud	23	8,61
D. Servicios sociales	77	28,84
E. Medio ambiente	5	1,87
F. Desarrollo comunitario y vivienda	2	0,75
G. Derechos civiles, asesoramiento legal y política ..	14	5,24
H. Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado	3	1,12
I. Actividades internacionales	9	3,37
J. Religión	3	1,12
K. Asociaciones profesionales y sindicatos	3	1,12
NC	1	0,37
<i>Total</i>	<i>267</i>	<i>100,00</i>

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

- Las Fundaciones y Asociaciones de Utilidad Pública están fundamentalmente especializadas en “Servicios sociales”, tal vez por la tutela y control que la Administración ejerce sobre estas entidades para que lleven a la práctica los fines de interés general.
- Las Asociaciones Voluntarias, sin embargo, lo están en el área de “Cultura, deporte y ocio”, tal vez porque, por los menores requisitos exigidos para su constitución, es el tipo de entidad elegida por la mayoría de peñas deportivas, sociedades de ocio y similares, a la hora de adoptar una forma de organización formal²⁹.
- Las Fundaciones están más fuertemente especializadas que las Asociaciones en el área de “Educación e investigación”, mientras que las Asociaciones, en especial las Asociaciones de Utilidad Pública, lo están en el de “Salud”. La especialización de las entidades del Sector No Lucrativo en estas dos áreas obedece seguramente a los cambios que se están produciendo, durante los últimos años, en la actuación de los poderes públicos en materia de política social y educativa, con un giro privatizador.

Donati y Rossi³⁰ realizan una clasificación de las entidades del Sector No Lucrativo que puede resultar útil a la hora de diferenciar Fundaciones de Asociaciones. Concretamente, consideran que las organizaciones de esta nueva esfera social se pueden clasificar de acuerdo con dos criterios o ejes de clasificación:

- Según el tipo de bienes y servicios producidos: de tipo particular o específico, o de tipo general o difuso.
- Según el tipo de destinatarios: internos (miembros, socios, fundadores), o externos (terceros).

A partir de la combinación de estos dos ejes, estos sociólogos italianos distinguen cuatro tipos de entidades:

- Aquellas que se dedican a la producción de bienes y servicios particulares para los miembros o socios. Se trata de organizaciones del tipo de autoayuda y de ayuda mutua o mutualistas.
- Aquellas que se dedican a la producción de bienes y servicios particulares dirigidos, principalmente, a terceros³¹.
- Aquellas que se dedican a la producción de bienes y servicios generales para los miembros o socios. Se trata de organizaciones que tienen utili-

²⁹ Hecho ya observado por A. SAJARDO MORENO (2000), “Asociaciones y Fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis”, *Quaderns de Treball. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials. Universitat de València*, núm. 103, pág. 19.

³⁰ P. DONATI y G. ROSSI (1995), *Le Associazioni Familiari in Italia*. Angeli, Milán.

³¹ Lo que no excluye que los socios o miembros también se puedan beneficiar de dichos bienes y servicios.

dad pública en cuanto que el bien o servicio producido es de tipo general aunque, primordialmente pero no de forma exclusiva, esté dirigido al interior de la organización.

- Aquellas que se dedican a la producción de bienes y servicios generales para terceros o para un destinatario público. Se trata de organizaciones de carácter universal, bien por tener una producción accesible a todos, bien por la persecución de fines de interés general.

Las Fundaciones, por definición, pertenecen a la cuarta categoría, la de las entidades que se dedican a la producción de bienes y servicios generales para terceros. Se trata, por tanto, de entidades de proyección externa (sus acciones se dirigen a satisfacer necesidades de individuos ajenos a la propia fundación).

Sin embargo, las Asociaciones se pueden encuadrar en cualquiera de las cuatro categorías, ya que los bienes y servicios que producen pueden ser de interés general o particular y los beneficiarios pueden ser tanto los miembros como terceros o ambos. Son, en este sentido, tanto de proyección interna como externa.

Por otra parte, las Asociaciones de Utilidad Pública, al igual que las Fundaciones, sólo pueden pertenecer a la cuarta categoría, ya que los bienes y servicios producidos tienen que ser de interés general y, aunque los socios puedan actuar como beneficiarios, se trata de entidades que no pueden ser de forma exclusiva de proyección interna.

Gui³² clasifica las organizaciones productoras de bienes y servicios de acuerdo a los criterios de "categoría beneficiaria"³³ y "categoría dominante"³⁴. Según este autor, toda organización es creada para desarrollar una actividad que genera una plusvalía, la cual será a su vez atribuida, de una forma explícita (distribución de dividendos) o implícita (inferiores precios o mejores calidades), a uno o más colectivos de la "categoría beneficiaria" y que son: clientes, usuarios o consumidores finales, trabajadores, vendedores e inversores capitalistas. En cuanto a la "categoría dominante" puede ser uno o más de los colectivos anteriormente mencionados, a los que se añaden los donantes (particulares, empresas, Administración, entre otros) y directores. A partir del cruce de ambas categorías clasifica las entidades en dos tipos³⁵:

³² B. GUI (1991), "The economic rationale for the Third Sector. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 61, núm. 4, págs. 551-572.

³³ La "categoría beneficiaria" está formada por todos aquellos individuos o colectivos que se benefician de la plusvalía generada por la entidad. Se excluyen de esta categoría los donantes y los directores de la entidad.

³⁴ La "categoría dominante" está formada por aquellos sujetos que, en función de los estatutos, tienen asignado el poder decisorio de la organización.

³⁵ Véase también: A. SAJARDO y R. CHAVES (1997), "El Tercer Sector como realidad institucional. Delimitación y cuantificación en España y en otros países desarrollados", *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, núm. 39, págs. 82-107; M. HERRERA GÓMEZ (1998), "La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas", *Papers*, núm. 56, págs. 163-196.

- Entidades mutualistas (*mutual benefit*), que son aquellas en las que las categorías dominante y beneficiaria coinciden, es decir, recaen sobre el mismo colectivo, presentando así un carácter o interés mutual. En ellas, el activo que se valora para la distribución de los excedentes es el que relaciona a la entidad con sus socios, es decir, la actividad mutual o cooperativizada: el consumo (en el caso de las Cooperativas de consumo), el trabajo (en el caso de las Cooperativas de trabajo asociado), la cobertura de riesgos (en el caso de mutuas y Mutualidades), la producción (en el caso de las Cooperativas agrarias)...
- Entidades altruistas o de interés general (*public benefit*), que son aquellas en las que las categorías dominante y beneficiaria no coinciden en el mismo colectivo. Serían aquellas donde la categoría beneficiaria recae principalmente en colectivos ajenos (externos) a la actividad de la organización, y donde la categoría dominante es asumida por colectivos vinculados a la propia entidad, en particular por los directores o administradores, así como por donantes y mecenas, lo que les confiere un carácter de organización altruista o de interés general. Suelen ser, además, las entidades que concentran la mayor parte de la actividad donativa y de voluntariado.

Con arreglo a la clasificación de Gui, hay diferencias entre las Fundaciones y Asociaciones, ya que las Fundaciones sólo pueden ser del segundo tipo, altruistas o de interés general, mientras que las Asociaciones pueden ser tanto mutualistas como altruistas o de interés general.

Una clasificación similar a la de Gui es la que realiza Hansmann³⁶, quien contempla otras dos categorías: la categoría de patronos³⁷, es decir, el colectivo que constituye la última fuente de renta de la entidad; y la categoría de agentes que dirigen y controlan la entidad; por tanto, clasifica a las entidades en función de las modalidades de financiación y de control.

Según Hansmann los patronos definen dos tipos de entidades no lucrativas (con evidentes situaciones intermedias):

- Entidades donativas (*donative*), cuando los patronos son filantrópicos, es decir, las organizaciones se nutren principalmente de subvenciones y contribuciones privadas (donaciones, voluntariado...) y, en menor medida, de financiaciones públicas.
- Entidades comerciales (*commercial*), cuando los patronos son clientes o usuarios que pagan un precio como contraprestación a los bienes y ser-

³⁶ H. HANSMANN (1980), "The role of Nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, Vol. 89, núm. 4, págs. 835-901.

³⁷ Cuyo significado es distinto al de miembro del Patronato.

vicios proporcionados por la entidad, es decir, se trata de organizaciones cuyos ingresos proceden de la venta de servicios a los usuarios.

De la misma forma, los agentes que dirigen y controlan la entidad definen dos tipos de entidades no lucrativas:

- Entidades mutuales (*mutual*), cuando las organizaciones son controladas por los que ofrecen las donaciones, es decir, por los agentes filantrópicos o benefactores.
- Entidades empresariales (*entrepreneurial*), en el caso contrario al anterior, es decir, en ellas los agentes que controlan o dirigen la entidad no están ligados a la figura de los benefactores.

Además, según Hansmann, las entidades donativas se suelen comprometer en acciones de beneficencia tradicional; las entidades comerciales representan una forma mixta en la que se combinan, en la distribución de bienes y servicios, características comerciales y aspectos filantrópicos; las entidades mutuales distribuyen bienes y servicios exclusivamente en su interior; y las entidades empresariales tienen una audiencia potencialmente indiferenciada.

De acuerdo con la clasificación de Hansmann y las características de las Fundaciones y Asociaciones, ambos tipos de entidad pueden pertenecer a cualquiera de las cuatro categorías de entidades. Llegados a este punto la única categoría que puede suscitar alguna duda es la de "entidades mutuales", que no es lo mismo que la categoría de entidad mutualista de Gui. Como se ha mencionado anteriormente, las Fundaciones no pueden ser "entidades mutualistas" puesto que son de proyección externa; sin embargo, sí que pueden ser "entidades mutuales": piénsese, por ejemplo, en el caso de Fundaciones que son dirigidas o controladas por el propio fundador o por los familiares del mismo.

La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*³⁸ ofrece distintas tipologías de las Fundaciones, de acuerdo con una serie de variables de clasificación, que ayudan a comprender mejor a qué se dedican las Fundaciones.

La primera variable de clasificación sería la *actividad principal*. En este sentido, es posible diferenciar entre Fundaciones patrimoniales y Fundaciones ejecutoras de programas.

Las *Fundaciones patrimoniales* son aquellas que no llevan a cabo una actividad de forma directa, es decir, que no desarrollan proyectos propios, sino que su labor consiste en colaborar económicamente en los proyectos realizados por entidades especializadas, que acuden a ellas en busca de financiación para sus

³⁸ Documento de trabajo interno: "El Tercer Sector en España. Fase Cualitativa. Informe de resultados Entrevistas en Profundidad a responsables de entidades. 62K233", págs. 86-91.

programas. Serían Fundaciones mecenas que lo único que hacen es conceder financiación a otras entidades.

Cabe resaltar que estas ayudas no solamente van destinadas a entidades del Sector No Lucrativo, fundamentalmente Asociaciones, sino que también se dirigen, aunque en menor medida, a aquellas entidades dependientes de cualquier Administración que acudan a la Fundación en busca de ayuda económica. Además, se ha dicho que este tipo de Fundaciones responde al modelo norteamericano de Fundación³⁹. En definitiva, estarían llevando a cabo una actuación subsidiaria a la de la Administración en su papel de canalizar recursos hacia el Sector No Lucrativo. En este sentido, el origen de los recursos canalizados por las Fundaciones patrimoniales suele ser de carácter privado; sin embargo, también hay ejemplos de Fundaciones que canalizan fondos de carácter público como, por ejemplo, las que canalizan las ayudas del Fondo Social Europeo.

Las Fundaciones ejecutoras de programas, a diferencia de las patrimoniales, llevan a cabo sus propios proyectos vinculados con diferentes sectores de actividad según el objeto fundacional que hayan establecido. Estas Fundaciones, a su vez, pueden dividirse en Fundaciones de acción directa y Fundaciones prestadoras de servicios a terceras entidades.

En el caso de las Fundaciones de acción directa, los beneficiarios serían particulares que se benefician de las acciones realizadas por la Fundación, mientras que las prestadoras de servicios a terceras entidades, como su propio nombre indica, se dedican a prestar servicios a otras entidades, fundamentalmente del Sector No Lucrativo y, en menor medida, de la Administración y del sector privado lucrativo. También es posible encontrar Fundaciones mixtas que prestan servicios a otras entidades al tiempo que mantienen algún proyecto de acción directa.

La segunda variable de clasificación sería el *origen de la Fundación*. En este sentido, es posible distinguir entre:

- Fundaciones que han comenzado su andadura constituyéndose directamente como Fundación, adoptando un objeto fundacional y poniéndolo en práctica desde esta forma jurídica.
- Fundaciones que, en sus orígenes, venían funcionando bajo otras formas jurídicas, con anterioridad a su constitución como Fundación⁴⁰. En este

³⁹ Véase L. M. SALOMON (1999), *America's Nonprofit Sector. A primer*, The Foundation Center, Nueva York, págs. 26-28.

⁴⁰ Se pueden citar como ejemplos de este tipo: Fundaciones que tienen su origen en Cáritas Diocesana; en Asociaciones para la cooperación al desarrollo y entidades que desarrollaban su labor en el marco de órganos interdepartamentales dependientes de la Administración, entre otras.

sentido, se ha mencionado que la situación más frecuente es que las Asociaciones se transformen en Fundaciones pero no al revés, ya que algunas entidades, por los menores requisitos formales que se exigen y porque están empezando su andadura, adquieren la forma de Asociación y, cuando van aumentando en tamaño y complejidad, acaban convirtiéndose en Fundaciones.

La tercera variable de clasificación sería la *vinculación o no a entidades de la Administración Pública*⁴¹. De acuerdo con dicho criterio, es posible distinguir:

- Fundaciones públicas, en las que se da alguna o las dos circunstancias siguientes: bien han sido promovidas por la Administración, o bien la Administración forma parte del Patronato.
- Fundaciones privadas, en las que la desvinculación de la Administración a la hora de promover la fundación o en la representación de los patronatos es total.

Finalmente, también es posible clasificar las Fundaciones de acuerdo con las *fuentes de financiación* en:

- Fundaciones que tienen como fuente de financiación principal las dotaciones económicas provenientes de la empresa, particular o Administración que las ha promovido. En este sentido, cuando se crea una Fundación se necesita una dotación patrimonial que constituye el patrimonio inicial de la misma y que puede sufrir modificaciones a lo largo de la vida de la Fundación. La Ley de Fundaciones de 1994 no señalaba una cuantía mínima determinada como dotación patrimonial inicial, sino que se limitaba a señalar que ésta debía ser adecuada y suficiente para el cumplimiento de los fines fundacionales. Sin embargo, la Ley de Fundaciones de 2002 trata de superar esta indefinición, estableciendo que “se presumirá suficiente la dotación cuyo valor económico alcance los 30.000 euros⁴²”. Por otra parte, el patrimonio de las Fundaciones no tiene por qué mantenerse constante a lo largo del tiempo, sino que lo normal es que las dotaciones al patrimonio de la Fundación se vayan realizando anualmente.
- Fundaciones que obtienen la mayor parte de su financiación a través de los ingresos por prestación de servicios.

⁴¹ En este sentido, es importante destacar que este criterio de clasificación únicamente se refiere a la vinculación de la Administración a la promoción de la Fundación o a la presencia de la misma en el Patronato, pero independientemente de esto, como se ha visto al definir las Fundaciones, todas están en cierta medida vinculadas a la Administración, puesto que el órgano de control, el Protectorado, tiene carácter público.

⁴² Artículo 12 de la Ley de Fundaciones de 2002.

De todo lo expuesto acerca de las Fundaciones, es posible sacar algunas conclusiones sobre estas entidades, como la heterogeneidad que las caracteriza. Pese a su heterogeneidad, se pueden distinguir algunos rasgos diferenciales y característicos, entre los que destacan:

- La base patrimonial no asociativa.
- La mayor vinculación con la Administración Pública (promoción, presencia en los patronatos y carácter del Protectorado).
- La proyección externa (los beneficiarios son terceras personas).
- La persecución de fines obligatoriamente de interés general.
- Los beneficiarios y benefactores pueden ser tanto personas físicas como jurídicas (principalmente, Administración Pública y otras entidades del Sector No Lucrativo).
- Actúan, en ocasiones, como entidades mecenas o canalizadoras de recursos hacia otras entidades.
- Las fuentes de recursos son muy variadas, tanto por su carácter (público y/o privado), como por la diversidad de instrumentos financieros (ingresos por prestación de bienes y servicios, ingresos procedentes de empresas participadas y de inversiones, subvenciones, contratos, convenios, donaciones, aportaciones empresariales...).

3.2. Las Asociaciones

3.2.1. Qué son y qué elementos imprimen su carácter

Se pueden definir las Asociaciones como “agrupaciones voluntarias de personas constituidas para desarrollar un determinado fin o actividad colectiva de forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente, del Estado y las empresas capitalistas⁴³”.

A partir de la definición de Asociación, es posible destacar una serie de elementos característicos:

- Se trata de una agrupación de personas, no de un patrimonio como las Fundaciones.

⁴³ www.Asociaciones.org/Cm//Guia/Textos/asociac.htm Fecha de consulta: 7-8-2003. Véase también E. J. VARELA ÁLVAREZ (1998), “El Tercer Sector: una visión descriptiva de las Asociaciones en España y Galicia (II)”, *Actualidad Administrativa*, núm. 19, págs. 401-433.

- La agrupación o pertenencia a la asociación es voluntaria.
- Persiguen objetivos y/o actividades comunes de forma estable.
- Tienen un funcionamiento democrático, a diferencia de las Fundaciones en las que rige, en todo momento, la voluntad del fundador.
- Carecen de ánimo de lucro. Esto quiere decir que en ellas se aplica el PNDB, es decir, no pueden repartir beneficios entre las personas que controlan y/o dirigen la entidad.
- Independientes. En este sentido, el grado de intervención de los poderes públicos en las Asociaciones es menor que en las Fundaciones, ya que al tratarse de agrupaciones de personas se rigen por los estatutos que definen los propios socios, no como ocurría en las Fundaciones en las que era necesario el control y la supervisión del Protectorado. Además no están obligadas, en términos generales, a rendir cuentas anualmente a la Administración como las Fundaciones, salvo que se trate de Asociaciones de Utilidad Pública.

La Ley de Asociaciones de 2002 introduce una serie de novedades, con respecto a la legislación anterior, entre las que destacan:

- En primer lugar, concreta el número mínimo de personas necesarias para la constitución de una Asociación, exigiendo el acuerdo de un mínimo de tres personas.
- En segundo lugar, antes de la Ley de Asociaciones de 2002, las Asociaciones eran agrupaciones de personas físicas, exclusivamente; sin embargo, a partir de dicha ley también pueden ser personas jurídicas⁴⁴.
- En tercer lugar, en caso de separación voluntaria de un asociado de la Asociación, la nueva ley establece que éste pueda percibir el reembolso de la aportación patrimonial inicial u otras aportaciones económicas realizadas, excluidas las cuotas de permanencia en la Asociación.
- Y, finalmente, en relación con las Asociaciones de Utilidad Pública, la antigua normativa exigía la gratuidad absoluta en el desempeño de los cargos de los órganos de representación y gobierno. Sin embargo, la nueva ley, acercándose a la realidad asociativa española y ante la propia presión del sector, recoge la posibilidad de desempeño remunerado de los cargos, sometiéndolo a limitaciones como que no proceda de fondos y subvenciones públicas, entre otras. Con esto, en definitiva, la normativa está obli-

⁴⁴ Este hecho introduce cierta confusión respecto al sistema de clasificación perfectamente delimitado que existía de los términos Asociación, federación y confederación. Ya que las Asociaciones se definían como conjuntos de personas físicas; las federaciones como conjunto de Asociaciones, es decir, de personas jurídicas, y las confederaciones como conjunto de federaciones y Asociaciones.

gando a las Asociaciones de Utilidad Pública que remuneran los cargos de representación y gobierno a poseer cierta capacidad económica adicional a las fuentes públicas.

Como se ha señalado, el funcionamiento interno de las Asociaciones debe ser democrático. En este sentido, la Ley establece dos clases de órganos de las Asociaciones:

- La Asamblea General, que es el órgano supremo de gobierno de la Asociación y que está integrada por todos los socios. Su competencia se extiende a la adopción de todos aquellos acuerdos que tienen especial trascendencia en la vida de la Asociación, como son la modificación de estatutos, la disposición o enajenación de bienes, la remuneración de los miembros de los órganos de gobierno, la disolución de la asociación... La Asamblea General ejerce en las Asociaciones las funciones que en las Fundaciones ejerce el Patronato.
- Subordinado a la Asamblea General, la ley prevé la existencia de un órgano de representación que gestione y represente los intereses de la asociación y que, normalmente, recibe el nombre de Junta Directiva.

Esta estructura organizativa de las Asociaciones, a pesar de que puede parecer estar diseñada para entidades con un gran número de miembros (con la presencia de una Asamblea General y una Junta Directiva al estilo de las Sociedades Anónimas), permite que entidades más sencillas la utilicen y vayan adaptándola al ritmo de su crecimiento.

3.2.2. A qué se dedican

En el epígrafe 3.1.2., junto con referencias a algunas de las principales clasificaciones que sobre las entidades del Sector No Lucrativo y de las Fundaciones se han realizado para ver a qué se dedicaban estas últimas, también se hizo alusión a las Asociaciones, aclarando que se trata de entidades que pueden desarrollar tanto fines de interés general como colectivo o particular, y cuyos beneficiarios pueden ser tanto los socios (de proyección interna) como terceras personas (de proyección externa). Se diferencian así de las Fundaciones, que sólo pueden perseguir fines de interés general y ser de proyección externa.

Se van a destacar algunas de las principales tipologías específicas que sobre las Asociaciones se han realizado.

De la misma forma que para las Fundaciones, la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*⁴⁵ ofrece distintas tipologías de las Asociaciones, de

⁴⁵ Documento de trabajo interno: "El Tercer Sector en España. Fase Cualitativa. Informe de resultados Entrevistas en Profundidad a responsables de entidades. 62K233", págs. 11-13.

acuerdo con una serie de variables de clasificación, que ayudan a comprender mejor a qué se dedican las Asociaciones.

La primera variable sería la que clasifica las Asociaciones en función del *grado de coincidencia entre las figuras de socio y de beneficiario*, lo que permite distinguir entre:

- Asociaciones en las que se da una coincidencia entre las figuras de socio y beneficiario: son las Asociaciones llamadas de autoayuda y de proyección interna, y que destinan los bienes y servicios producidos, en exclusiva, a los socios o asociados. Por lo general, se trata de Asociaciones que suelen ponerse en marcha por los propios socios, bien para desarrollar alguna actividad socio-lúdico-cultural, o con objeto de dar a conocer alguna problemática social o enfermedad concreta, autoayudarse y defender los derechos de los asociados.
- Asociaciones en las que socios y beneficiarios no coinciden. Son las Asociaciones que hemos estado llamando de proyección externa, que se dedican a prestar servicios a terceros no asociados o a llevar a cabo proyectos a favor de no asociados.
- Asociaciones mixtas, en las que los beneficiarios pueden ser indistintamente tanto los socios como terceras personas.

La coincidencia entre las condiciones de socio y beneficiario tiene como consecuencia más directa que la relación socio-Asociación sea mucho mayor que en aquellas Asociaciones en las que no se produce dicha coincidencia, limitándose en este último caso, en la mayoría de las ocasiones, la labor de los socios al pago de las cuotas asociativas, sin mayores compromisos.

Y, finalmente, también es posible clasificar las Asociaciones en función de *la vinculación con la Administración Pública*. Como se ha señalado, antes de la Ley de Asociaciones de 2002, las personas jurídicas, entre las que destacan las Administraciones Públicas, no podían ser miembros de las Asociaciones, aunque sí de las federaciones y confederaciones, por lo que la vinculación de las Asociaciones a la Administración se ha traducido básicamente en el mantenimiento de lazos, tanto en materia económica, como de cooperación y coordinación. Esto da lugar a la existencia de Asociaciones que mantienen lazos con la Administración que, por lo general, suelen adoptar la forma de subvenciones, contratos, convenios de colaboración, y Asociaciones totalmente independientes de la Administración que se nutren de recursos privados en su totalidad.

Finalmente, como rasgos característicos y diferenciales de las Asociaciones pueden destacarse:

- La base asociativa o contenido personal.

- El mayor grado de autonomía con respecto a la Administración Pública al regirse por los estatutos definidos por los propios socios y al no estar obligadas a rendir cuentas anualmente a la Administración, a no ser que se trate de Asociaciones de Utilidad Pública, o que perciban algún tipo de subvención o ayuda pública que así lo requiera.
- La persecución de fines tanto de interés general como particular o colectivo.
- La proyección tanto interna (los beneficiarios son los propios socios) como externa (los beneficiarios son terceras personas).
- Sus ámbitos de actuación económica, geográfica, formas de gestión y fuentes de recursos, entre otros, son muy heterogéneos.

3.2.3. Las Asociaciones de Utilidad Pública

La Declaración de Utilidad Pública es la medida de fomento más importante que recoge la Ley de Asociaciones de 2002 a favor de las Asociaciones, razón por la cual se regula de forma independiente, en los artículos 32 a 36.

Es importante destacar que el régimen jurídico de la Utilidad Pública ya había sido establecido con anterioridad, concretamente, en la ya derogada Ley de Fundaciones de 1994. Dicha norma supuso la equiparación, desde un punto de vista fiscal, entre las Asociaciones de Utilidad Pública y las Fundaciones.

En cuanto a los requisitos que se precisan para la obtención de la Declaración de Utilidad Pública son los siguientes⁴⁶:

- En relación a los fines, se requiere que los fines estatutarios tiendan a promover el interés general.
- La actividad es uno de los requisitos de más compleja interpretación ya que, al igualarse los beneficios fiscales de las Fundaciones a las Asociaciones de Utilidad Pública, se les exige que persigan claramente un interés general, el cual se evaluará, tanto desde la óptica de los fines, como de los beneficiarios de sus prestaciones. Por ello, la determinación de estos beneficiarios deberá basarse en principios de igualdad y no discriminación entre quienes reúnan los requisitos exigidos por los fines estatutarios, con independencia de que el beneficiario ostente, o no, la condición de asociado. Sin embargo, este requisito no impide cierta preferencia a favor de los socios, sino que prohíbe la exclusión, a priori, de quien no tenga tal condición.

⁴⁶ Artículo 32 de la Ley de Asociaciones de 2002.

- Remuneración de los cargos. Como se ha señalado, hay un cambio sustancial respecto a la normativa anterior, que exigía la gratuidad absoluta de los cargos de la Junta Directiva, reconociéndose únicamente el reembolso de los gastos, debidamente justificados, que el desarrollo de sus funciones les ocasionase. La nueva Ley establece la posibilidad de remuneración de los cargos, sometidos a la limitación de que no procedan de fondos públicos. Asimismo, la nueva Ley posibilita la retribución de los miembros de los órganos de representación cuando desempeñen tareas diferentes de las que les corresponden en razón de sus cargos.
- En cuanto a medios, se les exige disponer de los medios personales y materiales adecuados y con la organización idónea para garantizar el cumplimiento de los fines estatutarios.
- Se les exige una antigüedad mínima, como Asociaciones, de dos años, anteriores a la presentación de la solicitud de declaración de Utilidad Pública.
- Finalmente, las federaciones, confederaciones y uniones de entidades pueden también ser declaradas de Utilidad Pública, siempre que los requisitos previstos se cumplan, tanto por las propias federaciones, confederaciones y uniones, como por cada una de las entidades integradas en ellas.

De todo lo expuesto, se puede concluir diciendo que se aprecian diferencias claras entre Asociaciones y Fundaciones. Sin embargo, no ocurre lo mismo entre Fundaciones y Asociaciones de Utilidad Pública, en especial a partir de la normativa de 1994 que equipara su régimen fiscal y las somete prácticamente a idénticos requisitos; además, ambas persiguen fines de interés general y son de proyección externa. Únicamente es posible observar ciertas diferencias entre estos dos tipos de entidades en cuanto a la menor proliferación, en número de entidades, de las Asociaciones de Utilidad Pública frente a las Fundaciones; en cuanto a la distinta especialización sectorial, que queda reflejada en el cuadro 2; y, finalmente, en que la constitución de una Fundación requiere únicamente de la liberalidad del fundador, se trata de un acto unilateral de éste, mientras que la de una Asociación requiere el acuerdo conjunto de una pluralidad de personas (a partir de la Ley de Asociaciones de 2002, de un mínimo de tres).

4. Las cifras agregadas de Fundaciones y Asociaciones en España

4.1. Número de entidades, empleo y salarios

Según la Contabilidad Nacional de España, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), las cifras del sector Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH) fueron, en 2000, las que aparecen en el cuadro 3.

CUADRO 3. Agregados macroeconómicos del sector ISFLSH, 2000
(miles de millones de euros)

Macromagnitudes	ISFLSH (1)	Economía nacional (2)	(1) / (2) %
Remuneración de asalariados	2,4	305,3	0,8
Excedente bruto de explotación	0,2	241,7	0,1
Valor añadido bruto/PIB a c.f.	2,7	546,9	0,5

Fuente: Elaborado con datos del INE.

Según el cuadro 3, el sector ISFLSH, que a grandes rasgos se identifica con las Fundaciones y Asociaciones, reviste una importancia marginal en España, no mayor que la de cualquier error u omisión que habitualmente se dan por descontados. Si tiene un reflejo estadístico es sólo porque el Sistema Europeo de Cuentas, versión 1995 (SEC 95), impuesto por Eurostat a todos los países miembros de la Unión Europea, exige que se preste atención a ese sector al elaborar las cuentas nacionales.

Distinta es la imagen que ofrece del Sector No Lucrativo otra fuente estadística de la Administración Pública. Según los registros de la Agencia Española de Administración Tributaria (AEAT), a los que esta investigación ha accedido gracias a una explotación de los generados por el Modelo 190⁴⁷, generosamente llevada a cabo por los servicios informáticos de la propia Agencia, las cifras agregadas de retenciones sobre rendimientos del trabajo e importe de los rendimientos devengados durante el ejercicio de 2000 en el Sector No Lucrativo fueron los que aparecen en el cuadro 4.

El cuadro 4 revela numerosos detalles de interés para la investigación sobre la importancia económica de las Asociaciones y Fundaciones en el conjunto de la economía nacional. En primer lugar, diríase que el INE ha tomado la cifra de Remuneración de los asalariados de los rendimientos del trabajo registrados por la AEAT, con pequeños ajustes (305 mil millones ofrece el INE, frente a 301 mil millones registrado por la AEAT en la última fila de la columna 5). Es llamativo, sin embargo, que el INE toma, como exponente de la Remuneración de los asalariados, no los rendimientos del trabajo por cuenta ajena, sino una cifra agregada que incluye muchos otros conceptos que, a primera vista, no resultan tan obvios.

Este detalle tiene considerable trascendencia para la metodología del presente estudio. Uno de los propósitos fundamentales del mismo es estimar el número de empleos remunerados que ofrecen Fundaciones y Asociaciones. A tal fin, el cuadro 4 se toma como base para todas las estimaciones, si se quiere, como punto de apoyo de toda ulterior elaboración cuantitativa. En este sentido, se trata de elegir una magnitud, entre las que refleja el cuadro 4, que se pueda tomar con

⁴⁷ Declaración de "Retenciones e ingresos a cuenta sobre rendimientos del trabajo, de determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta. Resumen anual".

**CUADRO 4. Retenedores de la letra «G», excepto Cajas de Ahorros.
Retenciones e importe de rendimientos del trabajo, 2000**
(número de personas físicas con NIF diferente y millones de euros)

Clave	Número de retenciones			Rendimientos del trabajo		
	Sector No Lucrativo (1)	Todas las actividades (2)	(1)/(2) % (3)	Sector No Lucrativo (4)	Todas las actividades (5)	(4)/(5) % (6)
A. Empleados por cuenta ajena	748.275	17.391.692	4,3	7.957,2	201.846,4	3,9
B01. Pensiones de la Seguridad Social	519	6.738.084	0,0	3,5	45.421,0	0,0
B02. Otras pensiones	385.661	839.021	46,0	1.547,0	4.339,2	35,7
C. Consejeros y administradores ...	0	2.706.515	0,0	0,0	6.271,7	0,0
D y E. Prestaciones por desempleo .	5.894	87.199	6,8	17,0	1.072,3	1,6
F. Cursos, conferencias, obras literarias	47.889	233.659	20,5	68,7	287,2	23,9
G. Actividades profesionales	233.921	1.404.360	16,7	874,3	12.646,8	6,9
H, I, J y K. Otras actividades económicas	48.953	1.520.952	3,2	165,1	15.244,5	1,1
L. Rentas exentas	90.615	4.635.589	2,0	157,2	14.304,0	1,1
<i>Total</i>	1.561.726	35.557.069	4,4	10.789,9	301.433,0	3,6

Fuente: Elaborado con datos de la AEAT.

relativa seguridad como representativa de la variable "empleo" en el sector de Fundaciones y Asociaciones. Como consecuencia de esa elección, habrá que seleccionar, en coherencia con ella, una magnitud que refleje la remuneración que reciben los trabajadores que están efectivamente empleados en el sector; no los que lo estuvieron en el pasado (claves B01 y B02), por ejemplo⁴⁸. A tal fin, parece más adecuada la clave A en dicho cuadro que el renglón totalizador, que el INE parece utilizar para sus cálculos de "Remuneración de los asalariados". Sin embargo, no hay que olvidar que, cuando se quiera comparar los resultados de la investigación con los del INE, para estimar el porcentaje del PIB nacional que representan las Fundaciones y Asociaciones, es preciso utilizar la suma total y no sólo la clave A, a fin de comparar cifras que puedan ser homogéneas.

En segundo lugar, lo que se denomina comúnmente "Sector No Lucrativo" es un conjunto extremadamente diverso de entidades, que adoptan múltiples fórmulas jurídicas, aunque entre ellas predominan las Fundaciones y las Asociaciones. La gran mayoría de ellas son unificadas por la Hacienda española adscribiéndoles Números de Identificación Fiscal (NIF) que empiezan por la letra G. En la letra G no están todas las entidades no lucrativas. Concretamente, están ausentes de esa clasificación fiscal las Congregaciones Religiosas, que, por estar sometidas a las normas del Concordato entre España y el Vaticano,

⁴⁸ Otra razón, incluso más fundamental que la citada, para tomar la clave A y no el Total estriba en que el número de retenciones asociado a la primera recoge personas físicas con NIF distinto, en tanto que el mismo NIF puede aparecer, y de hecho aparece, simultáneamente en claves distintas. Éste es el motivo por el que aparece una cifra total de retenciones que es muy superior a la población activa española, lo que invalida por completo a la misma como fuente de ninguna reflexión útil.

escapan a la legislación que se aplica a las entidades privadas y son asimilables, en cierto modo, a los Organismos Autónomos del Estado; por esa razón, la AEAT trata a aquéllas y a éstos de manera similar. La Tesorería General de la Seguridad Social comparte este mismo criterio, y clasifica en un grupo el grueso de las entidades no lucrativas, y en otro a las Congregaciones Religiosas y los Organismos Autónomos, sin posibilidad de distinguir entre estos dos últimos. Por otra parte, la letra G comprende tanto a las entidades no lucrativas de carácter general como a ciertas entidades no lucrativas de carácter especial, como son las Cajas de Ahorros. Dada la importancia que tienen las Cajas de Ahorros, desde el punto de vista de la producción y el empleo, ha parecido a la presente investigación que lo más prudente sería estimar las cifras macroeconómicas alternativamente con y sin incluir las Cajas de Ahorros. Aquí se empieza por el estudio del Sector No Lucrativo *sin* Cajas de Ahorros.

Como se ha apuntado antes, el número de retenciones declaradas en la Clave A del Modelo 190 (empleados por cuenta ajena) es un indicador bastante aproximado del empleo asalariado ofrecido por el Sector No Lucrativo (primera cifra de la columna 1), así como por el conjunto de la economía nacional (primera cifra de la columna 2). Ciertamente, el empleo estimado mediante el número de retenciones no se corresponde exactamente con el número de puestos de trabajo a jornada completa. Las retenciones declaradas a Hacienda no recogen la economía sumergida: si hay empleados a los que se retribuye sin conocimiento de Hacienda, es evidente que ese empleo resultará invisible. Además, la rotación de personas distintas en el mismo puesto de trabajo a lo largo del año, o la simultaneidad de personas distintas con contratos a tiempo parcial, puede elevar el número de retenciones por encima del número de puestos a jornada completa. Pero, en esta fase de la investigación, el objetivo no es estimar el número de puestos de trabajo a jornada completa que ofrece el Sector No Lucrativo, sino el número de “empleos”, en una definición de este término que se acerca a la dada por la Encuesta de Población Activa (EPA), del Instituto Nacional de Estadística⁴⁹. Esta circunstancia convierte a la primera fila de cifras del Cuadro 4 en la fuente más importante para estimar el *orden de magnitud* del empleo ofrecido por el Sector No Lucrativo. En este sentido, si no es adecuado computar el empleo AEAT —si se quiere llamarlo así— ofrecido por el Sector No Lucrativo como porcentaje del empleo EPA de la economía española, sí lo es, en cambio, comparar el empleo AEAT del Sector No Lucrativo con el empleo AEAT de la economía nacional. Así, el empleo del Sector No Lucrativo, medido con

⁴⁹ La EPA considera a una persona “ocupada” cuando ha trabajado al menos una hora en la semana anterior a la realización de la encuesta. Si un empleador ofrece un puesto a jornada completa (para simplificar, 40 horas semanales) pero emplea a cuarenta personas distintas que trabajan sólo una hora a la semana cada una, la EPA registrará idealmente cuarenta “empleos”, aunque sólo haya un puesto de trabajo. Por otra parte, la EPA no multiplica el número de empleos si las personas contratadas en jornada completa, pero por tiempo determinado, se suceden en el desempeño del mismo puesto de trabajo a lo largo del año. Esto sitúa el empleo EPA a medio camino entre el número de puestos de trabajo a jornada completa y el empleo medido con arreglo a las retenciones registradas por la Agencia Tributaria.

arreglo a las retenciones registradas por la AEAT, resulta ser, según aparece en el cuadro 4, el 4,3 por 100 del empleo asalariado de la economía española, porcentaje que se eleva al 4,4 por 100 cuando se trata, no del empleo por cuenta ajena, sino de todo el empleo generado por el Sector No Lucrativo, incluyendo, por ejemplo, el empleo por cuenta propia a que da lugar la demanda del sector estudiado (última fila del cuadro 4)⁵⁰.

Un dato singular, relacionado con el empleo asalariado, es que mientras éste en el Sector No Lucrativo representa el 4,3 por 100 del empleo total, las retribuciones asociadas a dicho empleo constituyen tan sólo el 3,9 por 100 de la remuneración agregada de asalariados. Eso revela que los salarios que paga el Sector No Lucrativo son apreciablemente inferiores a los que paga la economía nacional en su conjunto. Eso puede deberse tanto a que el salario a jornada completa en cómputo anual es menor en el Sector No Lucrativo que en otros sectores, como a que la jornada media en el Sector No Lucrativo es menor que en otros sectores.

Aparte de lo indicado, el cuadro 4 revela otros extremos del máximo interés para una visión de conjunto del Sector No Lucrativo. Cabe destacar que las cifras correspondientes a la clave B de retenciones, que en el cuadro aparecen divididas en retenciones sobre pensiones y haberes pasivos de la Seguridad Social y el régimen de Clases Pasivas, y retenciones sobre pensiones y haberes generados por sistemas distintos de los antedichos. Es de destacar que en los primeros el Sector No Lucrativo muestra una importancia insignificante. En los segundos, en cambio, la importancia del Sector No Lucrativo se revela cardinal. Nada menos que el 46 por 100 de las pensiones procedentes de sistemas distintos de la Seguridad Social y Clases Pasivas es pagado por el Sector No Lucrativo. Esto pone de manifiesto la significación de las Mutualidades. Éstas, en efecto, están incluidas en la letra G de NIF de la AEAT.

Es de rigor señalar el valor cero de las dietas a consejeros y administradores (clave C) en el Sector No Lucrativo: ésta ha sido una característica definitoria del propio sector, que sin embargo cambia a partir de la legislación recientemente publicada.

Otras dos rúbricas de gran interés son las asociadas a las claves F y G. Según la primera, nada menos que el 20,5 por 100 de los cursos, conferencias, obras artísticas y literarias, y actividades similares, y casi el 24 por 100 de los

⁵⁰ Esta estimación del empleo asalariado en el Sector No Lucrativo coincidirá o no con el empleo EPA en el Sector No Lucrativo como porcentaje del empleo EPA en la economía nacional dependiendo de si: a) la rotación anual en el empleo es sensiblemente la misma en el Sector No Lucrativo que en el conjunto nacional; y b) si la presencia del trabajo a tiempo parcial es igualmente similar o muy diferente. A priori, cabe conjeturar que la estabilidad del empleo en el Sector No Lucrativo será mayor que en el sector privado lucrativo, por razones obvias; y que también lo será la presencia del trabajo a tiempo parcial. Ambos factores generan efectos de signo opuesto. Cabe pues concluir, mientras no haya evidencia en contra, preferiblemente proporcionada por la propia EPA, que el empleo en el Sector No Lucrativo, con cualquier criterio que se mida, se sitúa en torno al 4,4 por 100 del empleo total en la economía española.

importes pagados por estos conceptos, son sufragados por el Sector No Lucrativo. Esto evidencia el papel del Sector No Lucrativo en la difusión del conocimiento y la cultura. Por otra parte, el 16,7 por 100 de las retenciones efectuadas a profesionales (y casi el 7 por 100 de las retribuciones asociadas a ellas) se registran en el Sector No Lucrativo.

Desde el punto de vista fiscal, una diferencia fundamental entre las claves F y G estriba en que la primera da lugar, y la segunda no, al devengo del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). El pago del IVA es problemático en el Sector No Lucrativo, ya que las entidades de la letra G no tienen oportunidad de recuperar el IVA soportado deduciéndolo del IVA repercutido sobre sus clientes; a menos, naturalmente, que la entidad se involucre en actividades mercantiles. Por tanto, la contratación de actividades profesionales resultará particularmente gravosa para aquellas entidades no lucrativas que se especializan en la producción exclusiva de servicios no destinados a la venta; éste es el caso, principalmente, de las entidades sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH). Si estas entidades requieren habitualmente de servicios de profesionales externos, una de dos: bien se verán inducidas a mercantilizar una parte de su actividad, mediante la producción de bienes y servicios destinados a la venta junto a los no destinados a la venta, bien tendrán motivos para presentar como actividades de la clave F actividades que, con igual motivo, podrían inscribirse en la clave G. En otras palabras, si no desean mercantilizar su actividad, tendrán motivos para declarar lo que es la adquisición de servicios prestados por profesionales externos como actividades formativas, literarias... De esta forma, se ahorrarán un IVA que no tienen forma de recuperar. ¿Es esto un fraude, una evasión fiscal? No necesariamente. Las entidades que así actúan, en realidad, aprovechan las oportunidades que ofrece la legislación vigente para *eludir*, que no *evadir*, el pago de IVA. En conjunto, habrá una clara tendencia a que en el Sector No Lucrativo los pesos relativos de las claves F y G sobre la suma de ambas sean, respectivamente, mayor y menor que en la economía nacional: en el Sector No Lucrativo, la clave F supone el 17 por 100 de la suma de las claves F y G en número de retenciones y el 7 por 100 en retribuciones pagadas, frente al 14 por 100 y al 2 por 100 que la misma clave supone para la economía nacional.

Sin embargo, no todas las actividades profesionales pueden presentarse como cursos, conferencias y obras literarias y artísticas. La actividad de un contable, que trabaja unas cuantas horas al mes al servicio de la entidad, no tiene forma de disfrazarse así. Lo que sí puede hacerse es presentar la actividad como fruto de una relación laboral a tiempo parcial. Es decir, se desplaza la actividad desde la clave G a la clave A. El empleo por cuenta ajena tampoco devenga IVA; pero, para que todo sea estrictamente legal, es obligatorio inscribir al empleado como cotizante a la Seguridad Social. Es decir, se elude el pago de IVA para incurrir en el pago de cotizaciones sociales (que recaen, en distinta medida, tanto sobre el empleador como sobre el empleado).

Los datos de cotización a la Seguridad Social, que se pueden considerar contemporáneos de los de retenciones fiscales contenidos en el cuadro 4, aparecen a su vez en el cuadro 5. En este cuadro, sólo las últimas columnas (bajo el encabezamiento de "total") proceden directamente de la base de datos de la Seguridad Social; las seis restantes son resultado de aplicar a la base distintos filtros. Unos los ha aplicado la propia Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), mientras que otros los han aplicado los autores de este trabajo: de ahí la utilización del término "elaboración propia", como complemento de la TGSS en el reconocimiento de fuentes.

Los datos mejor conocidos son los de las columnas centrales (bajo los encabezamientos Fundaciones y Cajas de Ahorros). Un claro indicio de que datos semejantes, para 2000 o ejercicios próximos en el tiempo, han sido utilizados en explotaciones previas de la misma base de datos, es la idea general de que el empleo de la Fundaciones en España ronda los cuarenta mil puestos de trabajo y que el de las Cajas de Ahorros se sitúa en torno a cien mil. Sin embargo, tales estimaciones deberían tomarse como válidas sólo si se ejercita la debida cautela, sobre todo en lo que se refiere a Fundaciones.

Las dos columnas relativas al número de Fundaciones y a su empleo han sido ofrecidas, tal cual, por la explotación hecha por la TGSS. A ellas se ha llegado de la siguiente forma. Al total de registros de entidades cuyo NIF empieza por la inicial G, los servicios informáticos de la TGSS le aplicaron un filtro consistente en separar aquellas entidades cuyo nombre contiene la palabra "Fundación" de las que no lo contienen, que a su vez aparecen agrupadas en la categoría de "Asociaciones". Quiere eso decir que toda Fundación en cuyo nombre no aparezca esta palabra, aparecerá clasificada como Asociación y no como Fundación, lo cual tenderá a inflar el número y el empleo de las Asociaciones y a infravalorar la contribución de las Fundaciones. El procedimiento inverso –filtrar las entidades cuyo nombre incluye la palabra "Asociación" y atribuir el resto a las Fundaciones– da lugar a errores manifiestos. El sobreentendido general es que muy escasas Fundaciones carecen de la palabra en su nombre; las Cajas de Ahorros son una notable excepción y podría haber otras, todavía no detectadas⁵¹.

Las dos columnas del cuadro 5 con el encabezamiento *Cajas de Ahorros* son un resultado de la presente investigación. Puesto que se sabe que ninguna Caja de Ahorros lleva la palabra "Fundación" en su nombre, la aplicación del filtro conduce a la clasificación de estas entidades como "Asociaciones", que resultan ser 62.766, con un empleo agregado de 513.596 personas. La TGSS presenta los datos agrupados por provincias y según una clasificación propia de actividades económicas con códigos de dos dígitos, en la que el código 65 corresponde a la

⁵¹ En realidad, dentro del residuo etiquetado como "Asociaciones" hay todo tipo de entidades no lucrativas, y algunas lucrativas, amén de otras que es discutible a cuál de las dos categorías pertenecen. De ahí que todas las estimaciones de este capítulo deban considerarse como un límite superior de los valores de las variables estudiadas.

CUADRO 5. Sector No Lucrativo. Número de entidades y empleados, diciembre de 2000

Comunidades Autónomas	Asociaciones		Fundaciones		Cajas de Ahorros		Total	
	Número	Empleo	Número	Empleo	Número	Empleo	Número	Empleo
Andalucía	11.235	55.760	302	3.701	95	14.198	11.632	73.659
Aragón	4.507	17.142	100	1.594	36	4.094	4.643	22.830
Asturias	862	6.133	49	1.604	13	1.529	924	9.266
Baleares	1.140	6.241	42	1.215	12	2.641	1.194	10.097
Canarias	2.164	13.424	85	1.265	24	2.618	2.273	17.307
Cantabria	1.585	7.470	31	418	13	1.202	1.629	9.090
Castilla-La Mancha	1.616	10.199	95	916	60	4.552	1.771	15.667
Castilla y León	2.618	19.163	162	1.919	99	6.581	2.879	27.663
Cataluña	16.255	117.454	210	5.358	77	23.409	16.542	146.221
Comunidad Valenciana	4.525	29.150	166	2.372	45	10.587	4.736	42.109
Extremadura	1.055	6.581	33	242	22	2.180	1.110	9.003
Galicia	4.077	20.081	178	2.790	38	5.836	4.293	28.707
Madrid	4.139	57.821	462	11.615	58	16.380	4.659	85.816
Murcia	983	6.118	33	732	12	2.764	1.028	9.614
Navarra	923	6.409	56	838	10	1.456	989	8.703
País Vasco	3.308	24.616	139	4.000	30	4.731	3.477	33.347
La Rioja	1.014	3.497	17	287	15	841	1.046	4.625
Ceuta y Melilla	92	618	3	11	9	120	104	749
<i>Total</i>	<i>62.098</i>	<i>407.877</i>	<i>2.163</i>	<i>40.877</i>	<i>668</i>	<i>105.719</i>	<i>64.929</i>	<i>554.473</i>

Fuente: Elaborado con datos de la TGSS.

rúbrica "Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones". Suponiendo que todas las "Asociaciones" que se dedican a ese tipo de actividad son Cajas de Ahorros, los totales resultantes son los que aparecen en el cuadro 5. (Se sabe que el empleo de las Cajas de Ahorros, así estimado, sobrevalora ligeramente el empleo real, toda vez que las propias Cajas, en sus Memorias, que esta investigación ha examinado una por una, dan una cifra agregada ligeramente superior a 101 mil empleos.) La columna correspondiente al número de Cajas de Ahorros es inprovechable a casi todos los efectos (una excepción es que se puede saber cuántas Cajas operan en cada provincia). El "número" se refiere a centros de cotización a la Seguridad Social; como la TGSS obliga a las entidades a constituir un centro distinto en cada provincia donde operen, aquellas entidades con centros en varias provincias (caso muy frecuente entre las Cajas de Ahorros) serán objeto de un recuento múltiple: en total, aparecen 668 entidades, cuando el número real de Cajas de Ahorros españolas se cifraba en 2000 en 47.

Éste es un riesgo en el que también se incurre al tomar los centros de cotización por entidades diferentes tanto en Fundaciones como en Asociaciones. En la medida que haya entidades con actividades en distintas provincias, se producirá un recuento múltiple. Sin embargo, el supuesto aquí adoptado es que, mientras casi todas las Cajas de Ahorros tienen centros en más de una provincia, buena parte de las Fundaciones y la inmensa mayoría de las Asociaciones desarrollan su actividad en una sola provincia, con lo que la correspondencia entre centros de cotización y entidades independientes es bastante aproximada. Con todo, esta circunstancia inflará hasta cierto punto los datos en cuanto a "número" (no así en cuanto a "empleo"), probablemente más en Fundaciones que en Asociaciones. En cualquier caso, la variable "número" es, en el presente estudio, puramente instrumental respecto de "empleo", que es la variable estratégica.

Deduciendo del total de "Asociaciones", obtenido gracias al filtro de la TGSS, el subtotal de Cajas de Ahorros, estimado con arreglo al procedimiento antes indicado, resulta la estimación de Asociaciones contenida en el cuadro 5. En conjunto, se trata de una imagen bastante compacta del Sector No Lucrativo, en la que el grado de detalle proporcionado por la TGSS permite profundizar en numerosos aspectos, tal y como se hará más adelante.

El cuadro 6 —extraído de la misma explotación de registros que el cuadro 4— recoge las cifras de la AEAT que, de algún modo, son comparables con las de la TGSS que aparecen en el cuadro 5.

Un interesante detalle del cuadro 6 es la ausencia de coincidencia entre la suma de los datos regionales y el total nacional, tanto en número de retenciones como en importe de las remuneraciones sobre las que las retenciones son practicadas. Ambas cifras están calculadas por recuento directo de los campos de declaración del Modelo 190. Pero mientras el *total nacional* se obtiene por simple suma del importe de la remuneración que va unido al NIF del retenido (el empleado que

CUADRO 6. Sector No Lucrativo, excluidas Cajas de Ahorros (ingresos clave A), 2000
(número de personas físicas y millones de euros)

Comunidades Autónomas	Número de retenciones	Remuneración de asalariados
Andalucía.....	118.186	881,7
Aragón.....	32.915	237,5
Asturias.....	29.809	123,7
Baleares.....	412	1,1
Canarias.....	24.914	187,6
Cantabria.....	14.460	147,1
Castilla-La Mancha.....	15.642	174,4
Castilla y León.....	26.394	295,7
Cataluña.....	48.305	477,8
Comunidad Valenciana.....	43.109	524,0
Extremadura.....	6.849	97,3
Galicia.....	36.858	288,0
Madrid.....	100.094	1.480,4
Murcia.....	18.208	140,5
Navarra.....	621	5,1
País Vasco.....	2.520	38,8
La Rioja.....	6.579	42,8
Ceuta y Melilla.....	1.366	10,7
<i>Suma</i>	<i>527.241</i>	<i>5.154,2</i>
Total nacional	748.275	7.957,2

Fuente: Elaborado con datos de la AEAT.

sufre la retención), las cifras regionales y su *suma* requieren asignar una provincia de residencia al retenido, lo cual no siempre es posible. El Modelo 190 exige a las entidades de cualquier índole (tanto lucrativas como no lucrativas) identificar la provincia de residencia del retenido, pero es evidente que las entidades no siempre cumplen con este requisito. Al carecer de la provincia de residencia de algunos de los retenidos, queda un resto de retenciones y de remuneraciones asociadas a ellas que la AEAT no es capaz de repartir regionalmente.

De acuerdo con el cuadro 6, el domicilio del retenido no está identificado en casi un 30 por 100 de las retenciones y un 35 por 100 de las remuneraciones que se devengan en el Sector No Lucrativo. Según los datos de la AEAT, para el conjunto de la economía nacional, esas cifras se reducen al 25 y 26 por 100, respectivamente. En otras palabras, el Sector No Lucrativo destaca por el elevado número de entidades en su seno que no declaran la provincia de residencia de todos o algunos de sus empleados.

No menos interesante, y uno de los interrogantes básicos a que debe dar respuesta esta investigación, es la falta de correspondencia entre los datos de la TGSS (cuadro 5) y los de la AEAT (cuadro 6). A efectos de su más precisa apreciación, se ha elaborado el cuadro 7. Contiene éste datos de ambas Administraciones Públicas para el conjunto de entidades cuyo NIF empieza por la letra G, excepto Cajas de Ahorros. Para facilitar la comparación, se ha sumado

horizontalmente las columnas del cuadro 5 que están bajo los encabezamientos de Asociaciones y Fundaciones.

A simple vista destaca la desigualdad entre el empleo que se puede estimar con arreglo a los datos provistos por ambas fuentes. Hay que hacer notar, con todo, que los datos no son estrictamente comparables. Mientras el empleo de la TGSS refleja número de cotizantes en diciembre de 2000 (pero no necesariamente en enero, febrero..., noviembre del mismo año), el empleo de la AEAT representa un flujo de retenciones que se extiende a lo largo de todo el ejercicio. Así pues, la comparación está basada en los supuestos siguientes: 1) diciembre de 2000 proporciona un número de cotizantes a la Seguridad Social que puede considerarse representativo del promedio de cotizantes en todo el año; y 2) cualquiera que sea su jornada, en cómputo anual, los sujetos pasivos de la retención fiscal mantienen su relación laboral a lo largo de todo el año. Obviamente, ninguno de estos dos supuestos se verificará en su totalidad. Si diciembre resultara ser un mes excepcional —en cualquier sentido— en cuanto a número de cotizaciones, los datos del cuadro 7 podrían inducir a error.

El segundo supuesto es de valoración más compleja. Si se diera el caso de que el Sector No Lucrativo se caracteriza por una elevada rotación anual de la fuerza de trabajo, el cuadro 7, nuevamente, induciría a error. Por ejemplo, si cada puesto de trabajo, en promedio, se cubriera con contratos temporales, y el empleado que lo desempeña cambia cada seis meses, los datos de la AEAT reflejarían un empleo

CUADRO 7. Empleo en el Sector No Lucrativo, excepto Cajas de Ahorros, 2000
(número de personas)

Comunidades Autónomas	TGSS	AEAT
Andalucía	59.461	118.186
Aragón	18.736	32.915
Asturias	7.737	29.809
Baleares	7.456	412
Canarias	14.689	24.914
Cantabria	7.888	14.460
Castilla-La Mancha	11.115	15.642
Castilla y León	21.082	26.394
Cataluña	122.812	48.305
Comunidad Valenciana	31.522	43.109
Extremadura	6.823	6.849
Galicia	22.871	36.858
Madrid	69.436	100.094
Murcia	6.850	18.208
Navarra	7.247	621
País Vasco	28.616	2.520
La Rioja	3.784	6.579
Ceuta y Melilla	629	1.366
<i>Suma</i>	<i>448.754</i>	<i>527.241</i>
Total nacional	448.754	748.275

Fuentes: Elaborado con datos de la TGSS y AEAT.

equivalente a la mitad del recogido en el cuadro 7. ¿Puede ser éste el caso? A primera vista, nada en las características conocidas del Sector No Lucrativo induce a pensar que lo es. Pero tampoco cabe descartarlo rotundamente.

La divergencia entre las dos columnas del cuadro 7 es más profunda que la que se deduce de la mera comparación de los totales nacionales. Se puede observar la paradójica situación de que, mientras el total nacional resulta mayor en la AEAT que en la TGSS (como, por otra parte, parece lógico), con varios subtota-les regionales ocurre justamente lo contrario. Luego se apunta una posible explicación de esta paradoja. Si todo saldo favorable al empleo AEAT se puede racionalizar *a posteriori* como fruto de una posible rotación de los empleados en los puestos de trabajo, la explicación inversa no vale para los saldos favorables al empleo TGSS, al menos con carácter general, ya que eso supondría aceptar, en regiones como Cataluña o el País Vasco, un elevado grado de pluriempleo dentro del Sector No Lucrativo: cada trabajador estaría empleado en más de una entidad no lucrativa a la vez. Por tanto, la forma más neutral de afrontar la comparación consiste en restar de ambos totales nacionales los subtota-les de las regiones citadas. Así resultan 282.623 empleos TGSS que deberían dar cuenta de 696.335 empleos AEAT. La desproporción es demasiado grande como para que pueda explicarse con ayuda de una hipotética rotación de la mano de obra.

En este punto, la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* puede aportar evidencia adicional. Consiste en un cuestionario pasado a tres muestras aleatorias de Asociaciones Voluntarias (AV), Asociaciones de Utilidad Pública (AUP) y Fundaciones (F). Los resultados de extrapolar las respuestas al conjunto de los tres universos poblacionales aparecen en el cuadro 8. Este cuadro recoge la información que la encuesta en sí misma arroja sobre el Sector No Lucrativo —excluidas las Cajas de Ahorro—, como si no se tuviera ninguna información previa.

A pesar de la disparidad en el número de entidades (48.545 frente a 64.261) y en la distribución regional de ambas variables, la coincidencia de la encuesta de Demoscopia con la TGSS en la cifra agregada de empleo es asombrosa (448.900 frente a 448.754). A primera vista, este dato parecería confirmar que, en efecto, la cifra de cotizantes a la Seguridad Social ofrece un indicador más fiable del empleo que la de retenciones a cuenta del IRPF. No obstante, esta conclusión plantea más interrogantes que respuestas.

Un dato que hay que conciliar con el empleo es el salario medio de los trabajadores del sector. Hay dos fuentes para esto: la AEAT y la propia *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. La comparación entre ambas se refleja en el cuadro 9.

El cuadro 9 muestra que la encuesta estima con un ligero sesgo a la baja el salario medio del Sector No Lucrativo, excepto Cajas de Ahorros. De manera tal que, dado el empleo que estima la misma encuesta (y que coincide al 100

CUADRO 8. Número de entidades y empleo en el Sector No Lucrativo, excepto Cajas de Ahorros, 2000

Comunidades Autónomas	Asociaciones Voluntarias		Asociaciones Utilidad Pública		Fundaciones		Todas	
	Número	Empleo	Número	Empleo	Número	Empleo	Número	Empleo
Andalucía	2.069	24.643	57	850	203	2.154	2.330	27.647
Aragón	2.110	12.135	24	683	111	7.167	2.244	19.985
Asturias	2.286	14.945	13	126	43	644	2.342	15.715
Baleares	1.467	39.106	12	916	75	3.992	1.554	44.014
Canarias	1.883	15.590	11	261	66	1.387	1.960	17.238
Cantabria	515	524	9	190	82	797	606	1.510
Castilla-La Mancha	1.590	7.625	6	54	97	713	1.693	8.391
Castilla y León	4.210	57.673	40	676	129	4.407	4.379	62.756
Cataluña	4.577	35.499	41	775	395	10.271	5.013	46.546
Comunidad Valenciana	4.906	33.740	64	948	241	2.832	5.210	37.520
Extremadura	3.067	22.892	18	215	60	694	3.144	23.800
Galicia	3.508	16.195	20	598	166	2.544	3.694	19.337
Madrid	5.042	32.096	116	10.760	588	21.604	5.746	64.459
Murcia	2.876	14.132	8	327	45	743	2.929	15.203
Navarra	1.630	21.001	10	50	58	288	1.698	21.339
País Vasco	3.130	13.546	57	698	120	7.869	3.308	22.114
La Rioja	675	1.025	9	264	12	36	695	1.325
Total nacional	45.541	362.368	516	18.391	2.491	68.141	48.545	448.900

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

CUADRO 9. Empleo y salarios en el Sector No Lucrativo, excepto Cajas de Ahorros, 2000

Comunidades Autónomas	AEAT			Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001		
	Empleo (personas)	Remuneración asalariados (mill. euros)	Salario medio (euros/año)	Empleo (personas)	Remuneración asalariados (mill. euros)	Salario medio (euros/año)
Andalucía.....	118.186	881,7	7.460,2	27.647	298,4	10.793,1
Aragón.....	32.915	237,5	7.216,7	19.985	202,0	10.105,3
Asturias.....	29.809	123,7	4.150,0	15.715	137,6	8.753,9
Baleares.....	412	1,1	2.567,4	44.014	600,9	13.651,4
Canarias.....	24.914	187,6	7.531,6	17.238	80,4	4.663,6
Cantabria.....	14.460	147,1	10.174,4	1.510	19,2	12.687,2
Castilla-La Mancha.....	15.642	174,4	11.147,7	8.391	31,1	3.708,8
Castilla y León.....	26.394	295,7	11.202,3	62.756	390,1	6.215,7
Cataluña.....	48.305	477,8	9.891,2	46.546	678,3	14.572,2
Comunidad Valenciana.....	43.109	524,0	12.154,6	37.520	435,3	11.602,1
Extremadura.....	6.849	97,3	14.212,3	23.800	211,6	8.891,1
Galicia.....	36.858	288,0	7.814,9	19.337	177,6	9.185,1
Madrid.....	100.094	1.480,4	14.790,1	64.459	779,2	12.088,2
Murcia.....	18.208	140,5	7.714,3	15.203	194,6	12.800,3
Navarra.....	621	5,1	8.236,1	21.339	164,1	7.688,8
País Vasco.....	2.520	38,8	15.402,1	22.114	112,6	5.092,5
La Rioja.....	6.579	42,8	6.498,9	1.325	10,4	7.844,1
Ceuta y Melilla.....	1.366	10,7	7.844,8	0	0,0	0,0
Suma.....	527.241	5.154,2	9.775,8	448.900	4.523,2	10.076,2
Sin repartir.....	221.034	2.803,0	12.681,2	0	0,0	0,0
Total nacional.....	748.275	7.957,2	10.634,0	448.900	4.523,2	10.076,2

Fuentes: Elaborado con datos de la AEAT y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

por 100 con el registrado por la TGSS), dicho salario arroja una remuneración agregada del factor trabajo que es poco más de la mitad de la remuneración registrada por la AEAT. Por consiguiente, una conclusión es inevitable. O la encuesta de Demoscopia infravalora el empleo o infravalora el salario medio del sector. Lo primero sería una evidencia favorable a que el número de retenciones a cuenta de los rendimientos del trabajo, registrado por la AEAT, es un indicador más fiable del empleo que el número de cotizantes a la Seguridad Social; lo segundo, sería evidencia de lo contrario. ¿Qué es más probable? ¿Que las entidades den información sesgada sobre el empleo, o que la den sobre los salarios que pagan?

La respuesta ofrece lugar a pocas dudas, a la luz de la oportunidad de las entidades de reclasificar gastos de la clave G como gastos de la clave F, o, alternativamente, de la clave G como gastos de la clave A, según se vio al analizar el cuadro 4. Por una parte, las entidades no lucrativas recurren proporcionalmente mucho más que otras entidades a los gastos para pagar servicios profesionales; por otra, esos gastos llevan asociado el devengo de un IVA que aquellas que están especializadas en la producción de servicios no destinados a la venta no están en condiciones de recuperar. Ambas circunstancias definen un cuadro de incentivos para reclasificar, cuando ello es verosímil, los pagos a profesionales como pagos por cursos, conferencias...; o, alternativamente, cuando ello no es verosímil, para reclasificar los pagos a profesionales como pagos a empleados asalariados. Ahora bien, este empleo "asalariado" no es percibido como tal por las propias entidades. El cuadro de incentivos induce a las entidades no lucrativas incapaces de recuperar el IVA soportado a declarar ante la AEAT el gasto como remuneración del trabajo por cuenta ajena (=empleo asalariado) pero a igualar, simultáneamente, el tratamiento financiero-fiscal de un hipotético pago por servicios profesionales (clave G) reclasificado como rendimiento del trabajo por cuenta ajena (clave A) al de ese mismo gasto reclasificado como pago por cursos, conferencias... (clave F).

El Sector No Lucrativo es el sector voluntario por antonomasia. Las contribuciones voluntarias, en dinero y en trabajo, presiden su actuación económica. Esquemáticamente, el Sector No Lucrativo podría representarse como un conjunto de actividades llevadas a cabo por personas que renuncian a recibir una retribución pecuniaria porque su recompensa fundamental es de carácter no pecuniario; para llevar a cabo dichas actividades, esos voluntarios necesitan, además de su compromiso personal, ciertas sumas de dinero, que en todo o en su mayor parte proceden de la generosidad de otras personas. Ahora bien, este esquema, que es el que tiene en la cabeza cualquiera que piensa en el Sector No Lucrativo, no cuenta con que el ajuste de fines a medios no tiene por qué ser perfecto. En otras palabras, el compromiso personal del individuo con la entidad define un mínimo de dedicación (horas a la semana, por ejemplo) que el colectivo tiene, hasta cierto punto, derecho a exigirle. El montante total de los mínimos de dedicación individual, unido a las capacitaciones técnicas de los voluntarios, puede ser suficiente para atender regularmente las actividades de la entidad, y puede no serlo; en este

último caso, la entidad deberá adquirir servicios profesionales o bien contratar empleados remunerados. Pero aunque los mínimos de dedicación individual de los voluntarios, y su capacitación técnica, sean suficientes para atender *regularmente* las actividades de la entidad, pueden presentarse, y con toda probabilidad se presentarán coyunturas (campañas, por ejemplo) en las que resulte necesaria una dedicación superior al mínimo. La situación se complica aún más si esas coyunturas – por sus características – exigen mayor dedicación de algunos voluntarios que de otros. En tal caso, esa superior dedicación podría ser contemplada bajo la óptica de “horas extraordinarias”, y ninguna conclusión más natural que el pensar que es justo que esas “horas extras” sean retribuidas.

Se puede plantear la hipótesis de que es, precisamente, la tensión a que se ven sometidos los voluntarios, en términos de tiempo y esfuerzos que deben dedicar a la entidad, en ocasiones por encima de su compromiso inicial (que, no hay que olvidarlo, se habrá procurado compatibilizar con la vida familiar y profesional del voluntario, y, por tanto, compite con ésta). En tales ocasiones, el equilibrio se rompe en contra de la vida familiar y profesional, y esto da origen, a la búsqueda de un nuevo equilibrio. ¿Cómo se debe pagar esas horas y ese esfuerzo adicionales? ¿Constituyen un servicio profesional o trabajo por cuenta ajena? Lo cierto es que las categorías fiscales y de prestaciones sociales no están pensadas para la remuneración del tiempo y el esfuerzo extra (es decir, por encima de un mínimo más o menos explícitamente convenido de antemano) de lo que, básicamente, podría considerarse un régimen mixto de trabajo voluntario y trabajo remunerado.

Una vez creada, la ambigüedad de la *zona gris* termina por extenderse a todas las relaciones de trabajo del Sector No Lucrativo. Excepto en entidades que presentan un comportamiento mucho más formal (debido a la necesidad de rendir cuentas públicamente), como las Fundaciones y las Asociaciones de Utilidad Pública, y en éstas no siempre, porque la ambigüedad es real y no fingida, la confusión entre servicios profesionales y trabajo por cuenta ajena *sui generis* acaba por imponerse, sobre todo en las entidades de tamaño más reducido. El problema se agrava por los efectos de un cuadro de incentivos fiscales que penaliza la actividad de entidades que pagan IVA sin poderlo recuperar.

Pero tanto si la falta de adecuación estricta a la legalidad de numerosas entidades no lucrativas es consecuencia de un fallo de las propias entidades como si lo es de un fallo de la legalidad, el hecho es que la mayoría de las entidades es consciente del problema. Por eso, si una entidad paga rendimientos del trabajo por cuenta ajena, oportunamente declarados a Hacienda pero no a la Seguridad Social, colocada en la tesitura de contestar a una encuesta como la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, se encuentra en el dilema de responder con la verdad (y descubrir quizá su irregular situación) o, sencillamente, rechazar toda participación en la encuesta. La probabilidad de que una entidad así rechace responder es considerablemente más elevada. Por tanto, cabe conjeturar que las entidades que mantienen algún tipo de empleo oculto tenderán a estar infrarrepresentadas en la muestra encuestada. Eso dará lugar a que el número de

entidades que ofrecen empleo asalariado, estimado según la encuesta, sea inferior al real. Exactamente lo que ocurre con la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, que arroja un total de 48.545 entidades no lucrativas con empleo asalariado, cuando se sabe que el número de las registradas por la Seguridad Social –lo cual establece una cota inferior al número de las realmente existentes– asciende a 64.261.

Si ninguna entidad con todo su empleo sin declarar contesta, o si contesta como si no tuviera ningún empleo, y si las entidades que tienen parte de su empleo declarado y parte sin declarar contestan como si sólo tuvieran el empleo declarado, el empleo encuestado no podrá apartarse mucho del declarado a la Seguridad Social. Esto es, efectivamente, lo que parece que ocurre con el empleo estimado con arreglo a la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

Si esta descripción conviene al total nacional y a la gran mayoría de las regiones, hay cuatro de ellas que configuran una excepción notable. Se trata de Cataluña, Baleares, País Vasco y Navarra. En estas regiones, el empleo declarado a la Seguridad Social supera sensiblemente al localizado por la AEAT (cuadro 7). Aparentemente, todos o casi todos los empleos son declarados a la Seguridad Social, lo que evidencia que el empleo de las entidades no lucrativas tiene unas características de regularidad y estabilidad que, en buena medida, están ausentes en la generalidad de las regiones españolas. En las cuatro citadas, las entidades y sus proveedores de trabajo optan entre la relación profesional y la relación laboral, sin ambigüedades. Aquí la relación laboral no es fácilmente sustituible por la profesional, ni viceversa; el empleado por cuenta ajena es empleado, y el voluntario es voluntario, sin la confusión entre ambas figuras que se da en otras regiones. Al contratar a alguien se piensa en establecer una relación entre empleador y empleado, donde el primero puede exigir; y no tanto en retribuir esfuerzos especiales de los voluntarios. En conjunto, eso configura la imagen de un Sector No Lucrativo mucho más “empresarial”, y probablemente más profesionalizado.

El término “empresarial” está precisamente entrecomillado porque la diferencia entre las cuatro regiones singularizadas y el resto del Sector No Lucrativo español no puede ser entendida en simples términos de eficiencia. Más bien, se trata de un problema cultural. Son dos culturas distintas de lo no lucrativo. Con toda probabilidad, ese aspecto remite a disparidades culturales todavía más amplias, que, por lo demás, se ponen parcialmente de manifiesto también en las cifras que se comenta. Así, en esas cuatro regiones se aprecia la falta de disposición de las entidades empleadoras a colaborar con la Agencia Tributaria más allá de lo estrictamente obligado. En la declaración anual de retenciones informan del importe de la retención y del NIF del retenido pero, en un gran porcentaje de casos, no de la provincia de residencia de éste. Es evidente que, dado el NIF, la AEAT dispone de toda la información necesaria para identificar y localizar al sujeto pasivo de la retención. El conocimiento de la provincia en que reside tan sólo ahorra tiempo de uso de los sistemas informáticos de la Agencia en esa tarea. Gran número de entidades en Cataluña, Baleares, País Vasco y Navarra consideran que no tienen verdadera obligación

de contribuir a ese ahorro; y, naturalmente, deben ser conscientes de que su proceder (al no cumplimentar el campo "provincia de residencia del retenido") eleva el coste marginal de la inspección tributaria sobre sus empleados, lo que incrementa su opacidad fiscal.

Esta actitud contrasta agudamente con la que las entidades no lucrativas parecen mantener en el resto de las regiones españolas. En éstas, se aprecia un respeto (por no decir un temor) casi religioso hacia la Agencia Tributaria. No existe la noción, característica de las cuatro regiones antes significadas, de que el contribuyente pueda negar a la Agencia una información que ésta le pide con el sólo propósito de ahorrarse costes de procesar la información de que ya dispone. Al parecer, existe en las entidades de la gran mayoría de las regiones el deseo no desafiar a la AEAT ni en lo más ínfimo, en previsión de evitar pretextos menores para una inspección fiscal. Ese respeto es marcadamente menos profundo cuando se trata de la TGSS. Quizá este contraste está propiciado por diferencias concomitantes en la actuación de la Inspección del Trabajo en ambos tipos de regiones; quizá —es sólo una posibilidad que aquí se apunta, y que merecería ulteriores investigaciones— la Inspección de Trabajo es más tolerante con las entidades no lucrativas en unas regiones que en otras, porque es sensible a la diferencia cultural aquí comentada.

En todo caso, y a modo de conclusión, se apunta la existencia de un gran problema en las relaciones del Sector No Lucrativo con las Administraciones Públicas, y, sobre todo, de las Administraciones que mantienen relaciones económicas más intensas con aquél (como pueden ser la Agencia Tributaria y la Seguridad Social). Mientras que el patrón de relaciones impuestas por esas Administraciones es único, el Sector No Lucrativo muestra diferencias regionales tan destacadas que cabría hablar de dos culturas de lo no lucrativo que son completamente distintas, y dan origen a comportamientos también diferenciados. A primera vista, el patrón de relaciones impuesto por las Administraciones Públicas parece responder a la idea de un Sector No Lucrativo como el que existe en Cataluña, Baleares, País Vasco y Navarra. (En estas regiones, el rechazo a proporcionar a la Agencia Tributaria información redundante tiene un significado puramente simbólico, de legítima afirmación de los derechos del contribuyente.) En cambio, ese mismo patrón, impuesto al resto de las regiones españolas, da lugar a un cuadro de incentivos financiero-fiscales que favorece aparición de un vasto contingente de empleo mixto de trabajo voluntario y de trabajo remunerado dotado de cierta opacidad. No se trata tanto de que en las cuatro regiones antedichas no haya un cierto volumen de ese empleo mixto, de relativa confusión entre trabajo voluntario y trabajo remunerado, como de que, en ellas, tal confusión se reduce a un mínimo; mientras que, en la mayoría de las regiones españolas, la ambigua definición de hasta dónde alcanzan uno y otro adquiere un papel preponderante y llega a dar carta de naturaleza a las relaciones laborales incluso en aquellas entidades en que no existe verdadera confusión entre lo que es voluntario y lo que es remunerado.

Queda abierta, por tanto, la fundamental cuestión de si se debe disciplinar al Sector No Lucrativo de la mayoría de las regiones españolas para modificar sus comportamientos y aproximarlos a los de las cuatro regiones mejor adaptadas al patrón de las Administraciones Públicas. O si, alternativamente, se debería dar a las entidades no lucrativas, y muy señaladamente a las que prestan servicios a los hogares, un tratamiento fiscal y de cotizaciones sociales que no las discriminara frente a otros sectores productivos. Urgiría, en este último caso, una reforma tanto del régimen de tributación por IVA como del régimen de cotización a la Seguridad Social de este tipo de entidades.

Para progresar en el conocimiento de esa realidad, con las inevitables limitaciones que comportan las distorsiones en las distintas fuentes estadísticas, se va a proceder a continuación a una conciliación de dichas fuentes. En auditoría, se denomina "conciliación de cuentas" al proceso mediante el cual se comprueba el saldo de cada una de las cuentas de una empresa, por comparación entre la cifra en que estima dicho saldo la empresa misma y la cifra en que la estima su contraparte; cuando las estimaciones divergen, la conciliación exige resolver de alguna forma razonable la discrepancia. Así, por ejemplo, la conciliación de la cuenta de clientes compararía el crédito concedido a cada cliente según la empresa con el crédito obtenido según cada cliente. Igual para las restantes cuentas.

El procedimiento seguido en esta investigación no es sino una forma de conciliación entre dos fuentes oficiales distintas, a saber, la TGSS y la AEAT, que generan cuatro clases distintas de datos: número de entidades no lucrativas y número de cotizantes a la Seguridad Social, por parte de la TGSS; y número de retenciones e importe de la remuneración del trabajo sobre la que esas retenciones son practicadas, por parte de la AEAT. Ambas fuentes generan el cuadro 7, que presenta serias divergencias entre el número de cotizantes a la Seguridad Social y el número de retenciones registradas por la AEAT. La problemática de estas divergencias y las ventajas y desventajas de uno y otro indicador del empleo del Sector No Lucrativo han sido discutidas más arriba.

A continuación, se intentará resolver esas discrepancias de una forma razonable, con ayuda de dos instrumentos: el sentido común y datos complementarios procedentes de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. El sentido común actúa de la siguiente forma. Por un lado, el registro, tanto en la TGSS como en la AEAT, es obligatorio para la actividad económica que llamamos "empleo"; en otras palabras, cuando cualquier entidad, lucrativa o no lucrativa, contrata a un trabajador, debe darle de alta en la Seguridad Social y debe retenerle una fracción del salario para ingresarla en Hacienda. Por tanto, si una entidad aparece, bien cotizando a la Seguridad Social por un empleado, bien reteniéndole una parte del salario para ingresarla en Hacienda, hay que suponer que un empleo ha existido, puesto que sería contrario al sentido común que una entidad pagara cierto dinero a la TGSS o a la AEAT por un empleo inexistente. Aparentemente, la AEAT registra un empleo mayor que la TGSS (748.275 frente a 448.754). La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* apoya la idea de que las retenciones registradas por la AEAT son un indicador bastante fiable del

empleo. Lo cual viene a significar, por otra parte, que el empleo en el sector es bastante estable y que los salarios son relativamente bajos.

La reflexión anterior no debe ocultar, sin embargo, que en ciertas regiones el registro de la TGSS es mayor que el de la AEAT. Por hipótesis, esto es debido a que la AEAT tiene repartida regionalmente sólo una fracción del total, mientras que resta un remanente de retenciones y de salarios sin repartir (en virtud de que cierto porcentaje de las entidades no rellenan los datos de la declaración referidos a la provincia de residencia del perceptor). Se trata, por tanto, de conciliar los datos de empleo de la TGSS y la AEAT, utilizando para ello los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*; cuidando, al mismo tiempo, de observar la mayor coherencia posible de la estimación así obtenida, en cuanto a número de entidades, empleo y remuneración agregada de asalariados, por regiones, con los propios registros de la TGSS y la AEAT.

Las cifras macroeconómicas del Sector No Lucrativo, resultantes de la presente investigación y que aparecen reflejadas en el cuadro 10, no están exentas de problemas. En general, las cifras de empleo son más fiables que las de remuneración agregada de asalariados, y éstas, a su vez, lo son más que el número de entidades. Con todo, se ofrece un cuadro de conjunto del Sector No Lucrativo que presenta un grado de detalle que nunca antes había sido alcanzado.

El cuadro 10 permite apreciar que Cataluña es la región española con un Sector No Lucrativo más potente, tanto en número de entidades y empleo como en remuneración agregada de asalariados. Andalucía y Madrid se disputan el segundo puesto; aquélla con mayor registro de empleo, ésta con más entidades y superior remuneración agregada de asalariados.

Por otra parte, la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* permite ofrecer datos por actividades. Como se observa en el cuadro 11, se confirma plenamente que el Sector No Lucrativo español está en su mayor parte especializado en cuatro tipos de actividades: Servicios sociales (que es el primer sector por el volumen de empleo y remuneración agregada de asalariados); Cultura, deporte y ocio (el primero en número de entidades); y, a más distancia, Salud, y Educación e investigación. Asociaciones profesionales y sindicatos es el tipo de actividad que paga salarios más elevados, seguido de Cultura, deporte y ocio, y Actividades internacionales.

4.2. Valor añadido

El Valor añadido bruto por el conjunto de entidades incluidas en el sector institucional Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), en el año 2000, según el Instituto Nacional de Estadística (actualización a 30-04-2003), ascendió a 2.690 millones de euros, o aproximadamente 448 mil millones de pesetas; menos de medio billón de pesetas. De esa cifra agregada, 2.448 millones de euros (unos 407 mil millones de pesetas)

Cuadro 10. Resumen de macromagnitudes del Sector No Lucrativo, excluidas Cajas de Ahorros, 2000
(número de personas y millones de euros)

Comunidades Autónomas	Empleo			Remuneración agregada de asalariados	
	TGSS	AEAT	FONCE	AEAT	FONCE
Andalucía	59.461	118.186	137.855	881,7	1.420,4
Aragón	18.736	32.915	38.393	237,5	393,9
Asturias	7.737	29.809	34.770	123,7	311,1
Baleares	7.456	412	8.697	1,1	101,6
Canarias	14.689	24.914	29.060	187,6	175,5
Cantabria	7.888	14.460	16.866	147,1	112,3
Castilla-La Mancha	11.115	15.642	18.245	174,4	86,1
Castilla y León	21.082	26.394	30.786	295,7	213,9
Cataluña	122.812	48.305	143.250	477,8	1.621,8
Comunidad Valenciana	31.522	43.109	50.283	524,4	531,1
Extremadura	6.823	6.849	7.989	97,3	99,7
Galicia	22.871	36.858	42.992	288,0	325,6
Madrid	69.436	100.094	116.752	1.480,4	1.440,7
Murcia	6.850	18.208	21.238	140,5	247,2
Navarra	7.247	621	8.453	5,1	84,8
País Vasco	28.616	2.520	33.378	38,8	387,8
La Rioja	3.784	6.579	7.674	42,8	52,3
Ceuta y Melilla	629	1.366	1.593	10,7	14,7
Suma	448.754	527.241	748.275	5.154,2	7.620,5
Sin repartir	0	221.034	0	2.803,0	0,0
Total nacional	448.754	748.275	748.275	7.957,2	7.620,5

Fuentes: Elaborado con datos de la TGSS, AEAT y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

correspondieron, según el INE, a Remuneración de los asalariados; y 236 millones de euros (unos 39 mil millones de pesetas), a Excedente bruto de explotación.

Desde el momento en que este estudio ha revelado que los registros de la AEAT permiten estimar la Remuneración de los asalariados de las entidades que tienen NIF que empieza por la letra G –excluidas las Cajas de Ahorros– en 1.323 millones de pesetas (7.951 millones de euros: 3,25 veces la cifra estimada por el INE) resulta evidente que no se está hablando de los mismos agregados en los dos casos. Hay varias circunstancias que pueden explicar esto:

1. Las ISFLSH sólo incluyen aquellas entidades que no desarrollan actividades de mercado, o que sólo las desarrollan marginalmente; es decir, aquellas entidades en que la venta de bienes y servicios es una actividad marginal. La idea es que las ISFLSH prestan servicios gratuitamente. Puesto que la letra G de NIF recoge a todo tipo de entidades no lucrativas, algunas que pueden tener como actividad principal la venta de bienes y servicios (aunque sin que esto dé lugar al reparto de dividendos), está claro que la coincidencia no puede ser completa.

CUADRO 11. Sector No Lucrativo, excepto Cajas de Ahorros. Actividades, 2000

Actividades	Número de entidades	Empleo	Remuneración agregada de asalariados (millones euros)	Salario medio (euros/año)
Cultura, deporte y ocio	28.144	182.081	2.152,9	11.823,9
Educación e investigación	10.550	63.068	549,4	8.711,2
Salud	17.991	108.240	761,7	7.037,5
Servicios sociales	22.729	261.907	2.854,4	10.898,4
Medio ambiente	1.683	6.412	65,1	10.159,0
Desarrollo comunitario y vivienda ..	3.963	13.374	61,8	4.622,7
Derechos civiles, asesoramiento				
legal y política	7.137	33.876	237,1	6.998,9
Intermediarios filantrópicos y promoción voluntariado	792	3.245	21,0	6.476,3
Actividades internacionales	5.946	34.767	391,8	11.270,4
Religión	366	2.541	18,4	7.258,4
Asociaciones profesionales y sindicatos	8.112	38.492	506,0	13.146,8
Otros	90	272	0,7	2.398,4
Total Sector No Lucrativo	107.502	748.275	7.620,5	10.184,1

Fuentes: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001, TGSS y AEAT.

Lógicamente, la Remuneración de asalariados de todas las entidades de la letra G –lo que incluye entidades de mercado y no de mercado– será superior a la Remuneración de asalariados de las ISFLSH.

- El INE excluye de las ISFLSH a todas las entidades sin fines de lucro que, incluso siendo básicamente no de mercado, tienen dos o un solo empleado asalariado. Los motivos de esta exclusión no terminan de estar claros. Diríase que el INE asemeja la situación de los empleados de estas entidades a empleados del servicio doméstico. Por tanto, no es que estas entidades no existan para el INE ni produzcan valor añadido; es que su producción y su valor añadido se suman a los del sector institucional Hogares y no al de ISFLSH. ¿Por qué? Ya se ha dicho que las razones no están claras. Sin embargo, el efecto sí lo es: la reducción de la importancia productiva del sector ISFLSH y, por ende, del Sector No Lucrativo, aumentando la de los Hogares, sin causa justificada para ello.
- Dentro de las entidades a las que la AEAT asigna la inicial G de NIF hay cierto número de entidades lucrativas.

Hay otra particularidad de los cálculos de valor añadido, según los realiza el INE, que conviene poner de manifiesto. Se trata de su estimación del Excedente bruto de explotación de las entidades no lucrativas, en particular de las ISFLSH. De las cifras antes mencionadas (236 millones de euros de Excedente bruto de explotación frente a 2.448 millones de euros de Remuneración de asalariados),

se desprende que el Excedente bruto de explotación es menos del 10 por 100 de la Remuneración de asalariados, muy por debajo del porcentaje que se registra en el sector privado lucrativo. Un porcentaje tan exiguo tiene, aparentemente, su origen en una recomendación de los profesores Barea y Pulido, que lo cifraban en el 15 por 100. A pesar de ser éste ya bastante bajo, el INE no ha dejado de rebajarlo aún más cada año desde que se formuló la recomendación (en 1995).

La cuestión viene a ser ¿por qué un 10 y no un 15 por 100, o viceversa? No hay respuesta definitiva para esto. La respuesta que se puede dar es puramente convencional.

La presente investigación propone, en este sentido, una metodología novedosa para estimar el excedente de explotación del Sector No Lucrativo en su conjunto (pero que afecta sobre todo a las ISFLSH, o Sector No Lucrativo no de mercado). Se basa en la valoración de algo que nadie ha valorado hasta ahora, pero que es absolutamente imprescindible valorar para hacer justicia contable al Sector No Lucrativo. Se trata del trabajo voluntario. Hasta ahora, todos los autores que han tratado el asunto han valorado el trabajo voluntario en cero; como si se tratara de un trabajo que no tiene valor alguno. Hay algo de desprecio social en una consideración tan baja del trabajo voluntario. O quizá cabe suponer que no se ha valorado, hasta ahora, el trabajo voluntario porque *a*) no se sabía cómo cuantificarlo y valorarlo, y *b*) no se sabía cómo encajar esa medición en las cifras agregadas de la contabilidad nacional. Pues bien, la objeción *a*) tiene cierta entidad, y constituye la única dificultad real del asunto; la objeción *b*) esta investigación la ha resuelto, es de esperar que a plena satisfacción de los expertos en contabilidad nacional. El procedimiento que aquí se aplica ha quedado justificado en el capítulo I de esta misma obra.

¿Cuál es la contrapartida contable del trabajo voluntario? Se está hablando aquí de un trabajo voluntario que no se traduce en la producción de bienes y servicios destinados a la venta (esto sería sector lucrativo de mercado, y el objeto de interés es más bien el sector lucrativo no de mercado, o ISFLSH), sino en la producción de servicios que se ofrecen gratuitamente, como puras *transferencias sociales en especie* (rúbrica D.63 del Sistema Europeo de Cuentas, SEC 95). Es evidente que el trabajo voluntario, contablemente hablando, no sirve para ninguna otra cosa: no puede pagar consumos intermedios —éstos podrán pagarse con cuotas o donaciones, pero no con trabajo voluntario— y su valor tampoco puede integrarse, por razones obvias, en la Remuneración de los asalariados. Si desde el punto de vista de la demanda el trabajo voluntario tiene su contrapartida en *transferencias sociales en especie*, desde el punto de vista de la oferta no puede ser otra cosa más que *excedente económico*.

¿Qué es lo que este enfoque pone de manifiesto? Algo muy sencillo, y que el sentido común asocia a la naturaleza misma de las entidades sin fines de lucro. No que éstas sean incapaces de generar excedente económico, o que lo generen

en cantidades tan ridículas que hay que imputárselo de una manera convencional, vacía de cualquier significado económico; sino que ese excedente existe, y está relacionado con la prestación de trabajo voluntario. El excedente económico que es resultado de la actividad productiva del trabajo voluntario no se reparte, desde luego, entre los accionistas de la entidad; sencillamente, porque no los hay. Pero se reparte, desde luego. Va a parar a manos de los beneficiarios de las transferencias sociales en especie, que ese trabajo voluntario precisamente hace posibles. Como en las entidades lucrativas, el objetivo de la producción es generar un excedente económico; pero ese excedente no se reparte con criterios privados sino sociales. Eso es lo que dice el sentido común.

Al parecer, la dificultad teórica podría radicar en lo siguiente. Por su propia definición, las *transferencias sociales en especie* no pueden estar asociadas a un valor añadido, sino que precisamente consisten en el cambio de propiedad de una riqueza preexistente. Así pues —se razonaría— detrás de ellas no puede haber creación ninguna de riqueza o adición de valor, sino cesión gratuita de valor. Pero esta forma de razonar olvida un detalle: todo valor tiene que haber sido creado de alguna forma. Si la transferencia social en especie es resultado de que una entidad filantrópica gasta fondos —obtenidos por cuotas de socios o donaciones de personas altruistas— en adquirir en el mercado bienes y servicios que luego dona a personas necesitadas, será cierto que la actividad se limita a una simple transferencia, toda vez que la producción de los bienes y servicios tuvo lugar en el sector lucrativo. En cambio, si la transferencia social en especie es resultado, en todo o en parte, del servicio personal que presta una entidad no lucrativa al individuo necesitado mediante la actuación de un trabajador voluntario —por ejemplo, en el cuidado y la atención a ancianos, a indigentes, a drogodependientes, a mujeres maltratadas o a inmigrantes, así como en muchos otros casos—, entonces, una de dos: o la transferencia social en especie no tiene ningún valor, o ese valor lo ha creado el trabajo voluntario.

En resumidas cuentas, o se concibe, junto a la Remuneración de asalariados y al Excedente bruto de explotación, una nueva categoría de “trabajo voluntario”, que computa en la creación de valor añadido a coste de los factores; o, más sencillamente, se admite que el trabajo voluntario pasa a añadirse directamente al excedente económico de las entidades no lucrativas que lo emplean; excedente que, congruentemente con su origen, pasa a denominarse *social* y no “bruto de explotación”. Éste último es el criterio que se sigue en la presente investigación.

El principal problema metodológico para estimar el Excedente social del Sector No Lucrativo estriba, por tanto, en la dificultad de calcular el número de voluntarios que colaboran con él y de valorar en términos económicos esa contribución. Este problema se puede desglosar en dos: a) estimar el número de voluntarios, por un lado; b) valorar la contribución media de cada una de ellos, por otro.

La estimación del número de voluntarios se hace con ayuda de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, que ya ha permitido estimar la distribución regional del número de trabajadores remunerados en el mismo sector. No obstante, a la hora de elevar al universo de las entidades existentes los resultados de la muestra encuestada, hay que tener presente el sesgo detectado en la misma, y al que se ha hecho mención con anterioridad. Repitiendo lo ya expresado más arriba, cabe conjeturar que un porcentaje más o menos elevado de entidades, que no tienen dados de alta en la Seguridad Social –pero sí en la AEAT– a sus empleados, rehusaron contestar la encuesta. Como consecuencia de ello, hubo que recurrir a un suplente; si éste, a su vez, tampoco tenía dados de alta a sus empleados, también rehusaría, con lo que habría que buscar otro suplente. Así, sucesivamente, hasta que apareciera una entidad con todas sus situaciones laborales en regla, que no tendría inconveniente en responder a las preguntas del encuestador.

La hipótesis, así pues, es que la clase de entidades con trabajadores no dados de alta en la Seguridad Social estará infrarrepresentada en la muestra, en tanto que las clases de entidades con todos sus trabajadores dados de alta, o bien sin trabajadores remunerados, estarán sobrerrepresentadas en ella. Cabe esperar, además, que esta circunstancia pueda observarse empíricamente en los resultados de la encuesta, por comparación con una estadística de registro como es la de la Tesorería General de la Seguridad Social. Aunque los datos de ésta también deben mostrar un sesgo, ya que precisamente estarán ausentes de ella los correspondientes a todas aquellas entidades que tienen a sus empleados sin dar de alta en la Seguridad Social, es probable que el sesgo sea menor que en la muestra de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. Ya que en la TGSS se da la circunstancia de que no están representadas las entidades con sus empleados sin dar de alta, desde luego, lo que conduce a una relativa sobrerrepresentación de las entidades con sus papeles en regla con la Seguridad Social; pero en la encuesta dicha sobrerrepresentación, por decirlo de algún modo, será doble. Además de no estar presentes las entidades que no cotizan a la Seguridad Social, las que sí lo hacen están representadas dos veces: una, por sí mismas, y otra como suplentes de las que no cotizan. Esto se debería poder descubrir comparando los datos de ambas estadísticas.

El cuadro 12 permite apreciar que la *Encuesta a-Directivos de Entidades, FONCE-2001* estima razonablemente bien la plantilla media de las Asociaciones voluntarias en su conjunto (con un error por defecto del 3,5 por 100). Al mismo tiempo, estima con una exactitud sorprendente la plantilla media de las Asociaciones en el intervalo 10-50 trabajadores (con un error por defecto del 0,4 por 100). Las estimaciones de la plantilla media para los tres intervalos de más de 50 trabajadores son mediocres o francamente malas; la razón es que al tratarse de universos pequeños, y la muestra general no encontrarse estratificada por tamaños de plantilla (este dato se ignora a priori al encuestar a cualquier entidad), las varianzas de las muestras para esos intervalos serán necesariamente altas, y los errores muestrales también. Además, los

CUADRO 12. Asociaciones. Comparación datos TGSS y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001

Trabajadores	Tesorería General de la Seguridad Social			Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001		
	Número entidades	Número trabajadores	Plantilla media	Número entidades	Número trabajadores	Plantilla media
Menos de 10	55.519	127.913	2,304	256	815	3,184
10-50	6.086	121.302	19,931	60	1.191	19,850
51-100	640	44.293	69,208	1	75	75,000
101-250	307	47.505	154,739	2	437	218,500
Más de 250	214	172.583	806,463	0	0	0,000
<i>Total</i>	<i>62.766</i>	<i>513.596</i>	<i>8,183</i>	<i>319</i>	<i>2.518</i>	<i>7,893</i>

Fuentes: Elaborado con datos de la TGSS y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

datos de la TGSS incluyen a las Cajas de Ahorros, mientras que los de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* no lo hacen; lo cual introduce, sin duda, distorsiones en la comparación de los tramos de plantilla elevada. Todo esto, empero, no tiene excesiva importancia, ya que prevalece el hecho de que la estimación de la media general es buena.

Lo que sí tiene importancia, y revela mucho sobre los sesgos de la encuesta, es que la estimación de la plantilla media para el intervalo de menos de 10 trabajadores, donde precisamente la muestra es mayor (el 80 por 100 de todas las encuestas de entidades con empleo remunerado), resulte particularmente mala (3,184 frente a 2,304, o un error por exceso del 38 por 100). Si la selección de la muestra para el intervalo de menos de 10 trabajadores hubiera sido aleatoria, la estimación de la plantilla media no tendría por qué haber sido mucho peor que para el intervalo de 10-50 trabajadores (que ya se ha visto que es casi exacta). Sin embargo, aquélla es mucho peor. La pregunta es: ¿por qué?

Un dato relevante es que en la muestra el intervalo de menos de 10 trabajadores está ligeramente infrarrepresentado (80 por 100 en la muestra, 88 por 100 en la población), mientras que el de 10-50 trabajadores está fuertemente sobrerrepresentado (19 por 100 en la muestra, 10 por 100 en la población). Lo segundo, unido a la presunción de aleatoriedad en las extracciones, explica suficientemente la exactitud de la estimación de la plantilla media en un intervalo. Lo primero, en cambio, no basta para explicar el error en el otro: es necesario suponer que las extracciones en éste incorporan un sesgo.

Según el Informe final de Demoscopia, la empresa que elaboró la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, de los contactos válidos con Asociaciones Voluntarias, el 46 por 100 de ellas rehusó contestar la encuesta; sólo el 18 por 100 aceptó participar (en el restante 36 por 100 de los casos fue imposible encontrar la persona adecuada para responder). Eso significa que casi tres de cada cuatro Asociaciones con capacidad efectiva de respuesta rehusaron contestar. (Esta tasa es bastante inferior en Fundaciones, donde sólo dos de cada

tres rehusaron participar.) Las razones para que una entidad rehúse participar pueden ser múltiples; pero, cuando este comportamiento se concentra en un intervalo de plantillas determinado, hay razones para pensar en un sesgo sistemático. En efecto, en el intervalo de 10-50 trabajadores no hay trazas de un rechazo masivo; antes al contrario, el hecho de que este intervalo esté fuertemente sobrerrepresentado induce a suponer que las Asociaciones de este intervalo tienden a contestar sin problemas la encuesta. (Podría, ciertamente, suponerse un sesgo en los intervalos de 51-100 y de más de 250 trabajadores, que están infrarrepresentados; pero como el de 101-250 está ligeramente sobrerrepresentado, todo induce a pensar que más que a un hipotético sesgo, los errores de estimación de la plantilla media para estos intervalos hay que atribuirlos a que el tamaño de las muestras parciales varía considerablemente cuando el sorteo de la muestra general se repite para encuestas idealmente idénticas, lo que induce a depositar escasa confianza en las estimaciones a partir de las muestras para intervalos con poblaciones tan pequeñas.)

Descartados los problemas con la varianza, lo que suscita la sospecha de que la muestra para el primer intervalo (menos de 10 trabajadores) está sesgada es precisamente el error cometido en la estimación. Que la estimación de la plantilla media para este primer intervalo, por medio de la encuesta, arroje un valor sensiblemente superior a la plantilla media "real", indica que las plantillas más reducidas (1 ó 2 trabajadores) dentro de ese intervalo están peor representadas en esta muestra parcial que las plantillas algo mayores (4-9 trabajadores). Con toda probabilidad, el sesgo proviene de cierto comportamiento sistemático en una sección de las Asociaciones con 1 ó 2 empleados remunerados.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, se puede ensayar la siguiente explicación del error cometido en la estimación de la plantilla media para el intervalo de menos de 10 trabajadores. Una fracción importante de las Asociaciones con 1 ó 2 trabajadores no tiene a su (o empleados) inscritos como cotizantes en la Seguridad Social (pero sí les retiene el IRPF): se trata, probablemente, del segmento más compacto de empleo mixto de trabajo voluntario y trabajo remunerado. Cada vez que el sorteo para seleccionar la muestra de una encuesta como la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* recae sobre una de estas entidades, sus responsables rehúsan dar ninguna información. Es preciso entonces sortear un suplente. Si el suplente es, de nuevo, una entidad de estas características, vuelve a fracarsarse en el intento de obtener una encuesta contestada, y se impone sortear un segundo suplente. Así, sucesivamente, hasta que el sorteo recae sobre una entidad —del mismo intervalo o de otro distinto— que no pertenezca a la misma fracción reacia a contestar: esto dará como resultado final una muestra con infrarrepresentación del intervalo (menos de 10 trabajadores) al que pertenecen las entidades pequeñas que remuneran las horas extra de algunos voluntarios, y una sobrerrepresentación de aquellos intervalos donde no haya problemas de varianza: el intervalo 10-50 y el intervalo de entidades sin empleo remunerado. Los intervalos con problemas de varianza, por el escaso tamaño de las poblaciones correspondientes (51-100,

101-250 y >250), en unos sorteos podrán estar infrarrepresentados en la muestra —como ocurre con dos de ellos en este caso— y en otros podrán estar sobrerepresentados —como ocurre con el tercero en este caso—.

La conclusión más importante es que, con toda probabilidad, el número de entidades sin empleo remunerado está considerablemente sobrerrepresentado en la muestra. Un problema muy importante, que hay que resolver con carácter previo a la estimación del Excedente bruto de explotación del Sector No Lucrativo, es precisamente determinar el número de entidades sin empleo remunerado, así como estimar la cantidad y calidad del trabajo voluntario que se presta en ellas.

Para realizar tal estimación, se ha procedido de la siguiente forma. Puesto que el número estimado de entidades sin empleo remunerado ha crecido por encima del número real debido *ex hypothesi* a que algunas entidades de 1 ó 2 trabajadores han rehusado contestar, tras lo cual el sorteo de suplentes ha recaído sobre entidades sin empleo, se ha detraído, entidad a entidad, una serie de ellas del intervalo sin empleo, y, paso a paso, se las ha ido añadiendo al intervalo de menos de 10 trabajadores. Así se ha ido variando la composición de la muestra, apartándola de la que tuvo en realidad, para adaptarla a una composición teórica en la que la estimación de la plantilla media para el intervalo de menos de 9 trabajadores fuera exactamente la proporcionada por la TGSS. Este ejercicio se ha repetido dos veces, que dan una composición “mínima” y una composición “máxima” de la muestra teórica. La composición “mínima” la da el ejercicio cuando una entidad sin empleo remunerado es sustituida, cada vez, por una entidad con un trabajador (porque de menos de un trabajador no puede haber entidades con empleo remunerado); la composición “máxima” la da el ejercicio cuando las sucesivas entidades sin empleo remunerado son sustituidas por sendas entidades con 1,9 trabajadores de plantilla media (porque, para esta plantilla media, no hay en la muestra teórica ninguna entidad sin empleo remunerado). Finalmente, se ha optado por un tercer ejercicio, con una composición “media”, que resulta de la sustitución de cierto número de entidades sin empleo remunerado por entidades con 1,45 trabajadores de promedio (porque 1,45 es la media aritmética de los valores extremos 1 y 1,9). Una vez hecho esto, se procede a detraer entidades del intervalo sin empleo remunerado para incrementar los intervalos de más de 50 trabajadores, tratando de aproximarse a las plantillas medias y pesos porcentuales deducidos de la TGSS. El cuadro 13 recoge los resultados de estos ejercicios.

Ahora, la encuesta reproduce de una manera bastante aproximada la estructura de empleo registrada por la TGSS. Quiere esto decir que el 32,3 por 100 es una estimación del peso que tienen las Asociaciones sin empleo remunerado dentro del total de Asociaciones Voluntarias. Anteriormente se ha estimado el número total de Asociaciones Voluntarias *con* empleo remunerado en 103.875. Según esto, las Asociaciones Voluntarias *sin* empleo remunerado son 49.565, y el total de Asociaciones Voluntarias *activas*, con y sin empleo remunerado, ascenderán a 153.440. Con arreglo a estas estimaciones, el total de trabajadores voluntarios queda reflejado en el cuadro 14.

CUADRO 13. Asociaciones Voluntarias: corrección del sesgo en entidades sin empleo remunerado, 2000. Composición "media"

Trabajadores	Tesorería General de la Seguridad Social		Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001					
			Encuesta real			Encuesta teórica		
	Número entidades	Plantilla media	Número entidades	%	Plantilla media	Número entidades	%	Plantilla media
Sin empleo remunerado	n.d.	0,00	554	63,1	0,00	282	32,3	0,00
< 10	55.519	2,30	256	29,2	3,18	520	59,6	2,30
10-50	6.086	19,93	60	6,8	19,85	60	6,8	19,85
51-100	640	69,21	1	0,1	75,00	5	0,6	68,60
101-250	307	154,74	2	0,2	218,50	4	0,5	159,75
> 250	214	806,46	0	0,0	0,00	2	0,2	806,46
Total	62.766	8,18	873	100,0	7,89	873	100,0	8,43

Fuentes: Elaborado con datos de la TGSS y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

CUADRO 14. Número de voluntarios en el Sector No Lucrativo español, 2000

Asociaciones y Fundaciones	Número entidades	Promedio voluntarios	Número voluntarios
Asociaciones Voluntarias con empleo remunerado	103.875	43,28	4.495.726
Asociaciones Voluntarias sin empleo remunerado	49.565	34,07	1.688.792
Asociaciones de Utilidad Pública con empleo remunerado	787	119,77	94.260
Asociaciones de Utilidad Pública sin empleo remunerado	431	30,59	13.184
Fundaciones con empleo remunerado	2.930	40,44	118.499
Fundaciones sin empleo remunerado	4.220	9,79	41.331
Total	161.808	39,87	6.451.792

Fuentes: Elaborado con datos de la TGSS, AEAT y Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

La cifra resultante de voluntarios puede parecer elevada. Sin embargo, la respuesta dada en la encuesta por las entidades a la pregunta sobre el número de voluntarios es una de las más fiables. La contestan prácticamente todas las entidades encuestadas (el 98,7 por 100), y la gran mayoría declara disfrutar de los servicios de trabajadores voluntarios (el 92,1 por 100), cuyo número las declarantes identifican sin problemas.

A partir de que se dispone de una cifra de trabajadores voluntarios, lo que resta es determinar la calidad de los servicios que prestan, para tener completo el cuadro de datos necesarios para estimar la producción de Excedente de explotación por las ISFLSH y, consiguientemente, de Valor añadido por el Sector No Lucrativo. Desafortunadamente, la encuesta no proporciona información sobre el punto que falta por dilucidar.

Se tiene, así pues, una estimación del número de voluntarios que prestaron sus servicios en el Sector No Lucrativo español en el año 2001. Pero no hay forma objetiva de valorar ese trabajo. Una alternativa, siempre abierta, es la con-

vencional: valorar todo ese trabajo en nada. Ésa es la alternativa que la presente investigación ha renunciado a seguir desde el primer momento. Hay que buscar otra solución.

La presente investigación ha definido el Excedente social del Sector No Lucrativo de una manera inequívoca como el valor de los recursos humanos por los que no pagan las entidades no lucrativas, y que se traducen en la producción de bienes y servicios que son objeto de transferencias sociales en especie. Estos recursos se concretan en el trabajo voluntario, mientras que aquellos recursos humanos por los que sí pagan las entidades no lucrativas son el trabajo remunerado, cuya valoración es la Remuneración de los asalariados y forma, con el Excedente social contenido en los servicios no destinados a la venta y el Excedente bruto de explotación contenido en los bienes y servicios destinados a la venta, el Valor añadido.

Una hipótesis de equivalencia cifraría el trabajo de un empleado remunerado entre un mínimo de diez y un máximo de veinte trabajadores voluntarios. ¿Por qué no menos de diez ni más de veinte? A los autores del presente estudio les parece que esa horquilla define lo que, a falta de estudios más pormenorizados sobre el tema, es la hipótesis más razonable. Una equivalencia de menos de diez trabajadores voluntarios por empleado remunerado adolecería de excesiva idealización del trabajo voluntario y su capacidad productiva. Una equivalencia de más de veinte trabajadores voluntarios por empleado remunerado olvida que los empleados remunerados ni siquiera están todos a tiempo completo: jamás el empleo, ni con arreglo a la EPA, ni de conformidad con el número de cotizantes a la Seguridad Social, se define en términos de trabajo a tiempo completo. Tampoco en este estudio.

Este es el momento de recordar que la Remuneración de asalariados que refleja el cuadro 15 es la correspondiente al total de los rendimientos del traba-

CUADRO 15. Valor añadido bruto del Sector No Lucrativo, 2000

Concepto	Contribución del trabajo asalariado	Contribución del trabajo voluntario	
Número de trabajadores	748.275	6.451.792	
Equivalencia	1:1	1:10	1:20
Número de trabajadores equivalentes	748.275	645.179	322.590
Remuneración de asalariados (millones de euros)	10.789,9	0	0
Excedente social (millones de euros)	0	6.570,6	3.285,3
Mínimo valor añadido (millones de euros)			14.075,2
Valor añadido/PIB (porcentaje mínimo)			2,5
Máximo valor añadido (millones de euros)		17.360,5	—
Valor añadido/PIB (porcentaje máximo)		3,1	—

Nota: Esta estimación no valora el Excedente bruto de explotación generado en la producción, por las entidades no lucrativas, de bienes y servicios destinados a la venta.

Fuente: Elaboración propia (ver texto).

jo, incluyendo no sólo el trabajo por cuenta ajena, sino también otras modalidades de trabajo y hasta la percepción de pensiones, tal y como se recoge en la última fila (totales) del cuadro 4. Esto es así por mantener la congruencia con la cifra correspondiente de la Remuneración de asalariados que da el INE para la economía nacional en el cuadro 3.

5. Entidades de Servicios sociales

El subsector de Servicios sociales presenta las magnitudes agregadas en el cuadro 16. Es suficientemente expresivo. Baste tan sólo constatar que el subsector de Servicios sociales representa aproximadamente un quinto del total de entidades no lucrativas, algo más de un tercio del empleo total, e incluso un porcentaje algo mayor de la Remuneración de asalariados. O dicho sea de otra forma: las entidades de Servicios sociales tienen mayor dimensión (en términos de empleo remunerado) que el promedio de las entidades no lucrativas, y, además, su empleo está mejor pagado.

CUADRO 16. Entidades no lucrativas de Servicios sociales.
Principales macromagnitudes, 2000

Comunidades Autónomas	Número entidades	Número trabajadores	Salario medio (euros)	Remuneración asalariados (millones euros)
Andalucía	3.187	40.249	13.384,8	538,7
Aragón	776	14.568	14.246,9	207,6
Asturias	1.772	26.356	8.696,7	229,2
Baleares	120	5.385	15.624,4	84,1
Canarias	806	11.012	8.551,9	94,2
Cantabria	99	1.384	10.954,3	15,2
Castilla-La Mancha	1.146	7.002	6.471,5	45,3
Castilla y León	677	19.619	3.217,3	63,1
Cataluña	3.056	28.133	7.895,5	222,1
Comunidad Valenciana	3.205	25.686	12.136,6	311,7
Extremadura	89	1.298	9.907,3	12,9
Galicia	2.253	14.072	12.962,9	182,4
Madrid	2.397	30.133	14.262,5	429,8
Murcia	956	9.790	13.542,2	132,6
Navarra	280	5.057	6.545,7	33,1
País Vasco	1.812	20.547	11.495,7	236,2
La Rioja	46	878	10.897,3	9,6
Ceuta y Melilla	53	741	8.967,4	6,6
Total nacional	22.730	261.910	10.898,4	2.854,
Pro Memoria: Servicios sociales como porcentaje del Sector No Lucrativo en su conjunto	21,1	35,0	107,0	37,5

Fuente: Elaboración propia con datos de Demoscopia.

6. El mapa autonómico del Tercer Sector No Lucrativo

Lo que sigue es un resumen-síntesis del análisis de las cifras agregadas del Sector No Lucrativo, en su desglose por Comunidades Autónomas. Quiere ello decir que la fuente de los datos es la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* sobre el Tercer Sector, unida a la elaboración propia que ha sido necesario llevar a cabo para hacer los resultados de esa encuesta compatibles con los datos disponibles de la Tesorería General de la Seguridad Social y la Agencia Española de Administración Tributaria.

El Tercer Sector No Lucrativo (TSNL) presenta una considerable diversidad geográfica a lo largo y ancho del territorio español. A grandes rasgos, cabe distinguir dos modelos distintos, dependiendo de la importancia general que tienen las actividades de Servicios sociales, que resultan ser, a escala nacional, las que adquieren mayor importancia en empleo y remuneración agregada de asalariados o masa salarial, y ocupan el segundo lugar en número de entidades, detrás de Cultura, deporte y ocio, que es segunda en las otras dos variables citadas. Los dos modelos vendrían a ser los siguientes:

- a) El modelo general, propiamente dicho, en el que los Servicios sociales asumen con claridad el protagonismo principal, con distintos grados. Aquí se podrían distinguir, análogamente, dos subgrupos:
 - A1. Un primer subgrupo en el que la actividad de Servicios sociales no sólo ocupa el primer lugar, sino que su posición es claramente preponderante (más importante que en el total general, debido a que Cultura, deporte y ocio ocupa un lugar muy secundario, incluso detrás de otros sectores de importancia menor en el total general). En la medida en que, como se expuso en este mismo capítulo, Servicios sociales es el arquetipo de actividad altruista, en la que quien paga el servicio y quien lo recibe son distintas personas, este subgrupo podría caracterizarse como de regiones con un TSNL *más social que la media española*. Aquí habría que incluir a Aragón, Asturias, Baleares, Galicia, Murcia, Navarra y País Vasco.
 - A2. Un segundo subgrupo en que el perfil de actividades es sensiblemente similar al del total nacional, con Servicios sociales ocupando el primer lugar en orden de actividad y Cultura, deporte y ocio desempeñando con relativa claridad el segundo. Éste sería un conjunto de regiones con un TSNL *igual de social que la media nacional*. Aquí habría que incluir a Andalucía, Canarias (aunque en términos de masa salarial pertenecería más bien al primer subgrupo), Castilla-La Mancha, Castilla y León, la Comunidad Valenciana (otra región que, por distribución de la masa salarial, podría incluirse en el primer subgrupo) y Madrid (aunque ocupa una posición fronteriza con el grupo *b*, más abajo),

- b) Un grupo de dos regiones que escapan con toda nitidez al modelo general. Estas regiones son, sorprendentemente, Cataluña y Extremadura. En Cataluña, la actividad en Cultura, deporte y ocio supera plenamente en actividad –más del doble y en algunas variables el triple– a Servicios sociales. En Extremadura, no hay esa preponderancia de Cultura, ocio y deporte; pero Servicios sociales ocupa el cuarto lugar en importancia de la actividad realizada, muy por detrás de Asociaciones profesionales y sindicatos (la primera), y aun detrás de Educación e investigación, así como de Cultura, deporte y ocio. En Cataluña, sólo entre el 10 y el 15 por 100 de la actividad está centrada en Servicios sociales, cuando la media española se sitúa entre el 20 y el 40 por 100, según la variable considerada. En Extremadura, la proporción es incluso inferior a la catalana. Por razones semejantes a las aducidas para caracterizar los subgrupos A1 y A2, el TSNL de las regiones clasificadas en este grupo podría caracterizarse como *menos social que la media española*.

De las regiones de clasificación más dudosa, Canarias, la Comunidad Valenciana y Navarra ocuparían una posición fronteriza entre los subgrupos A1 y A2; es decir, podrían caracterizarse como regiones con un TSNL *ligeramente más social que la media española*. Por su parte, Madrid ocupa una posición intermedia entre los grupos a) y b); puesto que, a pesar de contar con una actividad en Servicios sociales que podría cifrarse entre el veinte y el veinticinco por ciento, ocurre que tanto ese porcentaje es inferior a la media nacional, como que Cultura, deporte y ocio alcanza cotas superiores. Por esta razón, cabría caracterizar a Madrid como región con un TSNL *ligeramente menos social que la media española*. Por último, las muestras encuestadas en Cantabria, La Rioja y Ceuta y Melilla no ofrecen suficiente fiabilidad como para realizar con ellas el ejercicio de clasificación que se ha podido hacer con otras regiones. Son regiones en que el peso de lo social, en el TSNL, permanece incierto.

Merece la pena hacer un comentario sobre el caso de Cataluña, al compararlo con regiones a las que se supone culturalmente afines con, o limítrofes de aquélla, como Baleares y la Comunidad Valenciana, o Aragón. En primer lugar, el caso catalán permite resaltar el acierto de la clasificación ICNPO –que es la que se ha utilizado en este estudio– al decidir no separar el deporte de la cultura. En la medida que el TSNL se tome como una representación espontánea de la sociedad civil, la preponderancia de la actividad cultural y deportiva (inseparable de la primera) en Cataluña, sobre todas las demás actividades del TSNL, se revela típica de una sociedad determinada a singularizar su identidad por encima de otras consideraciones que atañen habitualmente a la actividad del TSNL. Se trata de un TSNL fuertemente inclinado a la afirmación cultural de la propia identidad.

Muy distinto es el caso de Aragón, Baleares y la Comunidad Valenciana; en las dos primeras, el TSNL está clasificado como *más social que la media española*, y en la tercera como *ligeramente más social*. En las tres, no sólo la

actividad en Servicios sociales es la más importante en términos cuantitativos, sino que el papel de Cultura, deporte y ocio es considerablemente menos importante; casi marginal, en los tres casos, sobre todo en términos de remuneración agregada de asalariados. Esto revela que las tres sociedades en cuestión carecen casi por completo del afán de afirmación de la propia identidad que caracteriza a Cataluña.

Dentro del grupo de regiones cuyo TSNL es *más social o ligeramente más social que la media española* cabría distinguir la existencia de dos planteamientos económicos muy distintos de la actividad de Servicios sociales. El criterio para distinguir entre ambos es si el salario medio que se paga a los empleados por cuenta ajena en esa actividad es mayor o menor que el salario medio general de todas las actividades en esa misma región; en otras palabras, si los empleados de Servicios sociales están mejor o peor pagados que sus paisanos empleados en otros subsectores del TSNL. Es evidente que en la variable "salario medio" no sólo interviene lo que podría llamarse "salario a jornada completa", sino también el factor de rotación de los empleados en el mismo puesto de trabajo y el peso del trabajo a tiempo parcial dentro del conjunto del empleo. Con todo, el indicador dice algo sustantivo. Un salario relativamente inferior en esa actividad querrá decir, bien que los empleados reciben menos salario a igual trabajo (están "peor pagados"), bien que trabajan menos horas en cómputo anual. Las dos circunstancias apuntan en una misma dirección, de modo que hasta cierto punto resulta indiferente a cuál de las dos circunstancias debe más el resultado final. Pues, en realidad, ambas están indicando un contexto laboral en que se confunden trabajo voluntario y trabajo remunerado. En cambio, si los empleados de Servicios sociales reciben un salario relativamente superior al de sus paisanos del TSNL, querrá decir, bien que están "mejor pagados" a igualdad de trabajo, bien que trabajan más horas o por periodos de mayor duración. En todo caso, una situación de empleo más estable y—si se quiere— más "profesionalizado", según se analiza en otra parte de este mismo capítulo. Por así decirlo, la situación del empleado está regida por mecanismos de mercado, que son los que hacen que, cuando los trabajadores en un tipo de entidades son más intensamente demandados, porque la actividad en ellas es mayor, paguen un salario superior o garanticen condiciones más estables de empleo.

Con arreglo a este criterio, las regiones con un TSNL *más social o ligeramente más social que la media nacional*, en que los empleados de Servicios sociales están "mejor pagados" que los de otras actividades del TSNL son Aragón, Baleares, Canarias, Galicia y Murcia. En cambio, están "peor pagados" en Asturias y Navarra. En la Comunidad Valenciana y en el País Vasco no hay diferencias sensibles en la retribución del empleo entre ésta y otras actividades del TSNL.

Hay una característica singular de Extremadura que, sin embargo, arroja luz sobre la diferencia entre la España rural y la España urbana, en lo que a TSNL se refiere. Se trata de la importancia que adquiere la actividad Asocia-

ciones profesionales y sindicatos, máxima en el panorama del Sector No Lucrativo extremeño. De la misma forma que cabe considerar a Servicios sociales como expresión más preclara del TSNL que se mueve por consideraciones altruistas, Asociaciones profesionales y sindicatos podría servir de representación al TSNL más mutualista. Así pues, la caracterización del TSNL como *menos social que la media española*, no es consecuencia, en Extremadura, como lo es inequívocamente en Cataluña, del programa cultural del nacionalismo político, sino de la fuerza del corporativismo económico. Tal fuerza es mínima en las regiones que se pueden considerar más urbanizadas. De ahí que esa clase de asociacionismo se pueda utilizar como indicador de hasta qué punto las peculiaridades de la sociedad rural predominan sobre las de la sociedad urbana, o viceversa.

De manera que no sorprende, la actividad Asociaciones profesionales y sindicatos resulta ser particularmente intensa, además de en Extremadura, en Andalucía, Aragón, Castilla y León, y sobre todo Navarra; regiones todas ellas inmersas en los restos de la España rural. En cambio, no lo es en absoluto en Asturias, Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha (lo que, hasta cierto punto, es llamativo), Cataluña, la Comunidad Valenciana o el País Vasco. Galicia y Madrid se sitúan en una posición intermedia, comparable a la media española.

Si al criterio de una fuerte presencia de la actividad de Servicios sociales, como representación del altruismo, se aúna la escasa presencia de Asociaciones profesionales y sindicatos, como representativa del mutualismo, a efectos de definir de una manera integral el carácter social del TSNL, las regiones con un TSNL más integralmente social resultan ser Asturias y Baleares. Cada una de ellas tiene, sin embargo, un planteamiento distinto de ese carácter. Mientras el carácter social muestra en Asturias un componente fuertemente "voluntarista", en Baleares tiene un componente más "profesionalizado".

Referencias bibliográficas

- CABRA DE LUNA, M. A. (1998), *El Tercer Sector y las Fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Colección Solidaridad, núm. 13, Fundación ONCE, Madrid.
- CASADO, D. (1996), *Organizaciones Voluntarias en España*, Hacer Editorial, Barcelona.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000), "Las Cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española", *Economistas*, núm. 83, págs. 113-123.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2001), "Economía social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 37, págs. 7-34.
- DEFOURNY, J. (1987), "El sector de la economía social en Bélgica", en J. L. Monzón y J. Defourny (dirs.), *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC España, Valencia, págs. 199-226.

- DONATI, P. y ROSSI, G. (1995), *Le Associazioni Familiari in Italia*, Angeli, Milán.
- ENCUESTA A DIRECTIVOS DE ENTIDADES, FONCE-2001, "El Tercer Sector en España. Fase Cualitativa. Informe de resultados Entrevistas en Profundidad a responsables de entidades. 62K233" (Documento de trabajo interno).
- GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.) (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Madrid, Thomson-Civitas, 2004.
- GUI, B. (1991), "The economic rationale for the Third Sector. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 61, núm. 4, págs. 551-572.
- HANSMANN, H. (1989), "The role of nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, núm. 89, págs. 835-901.
- HERRERA GÓMEZ, M. (1998), "La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas", *Papers*, núm. 56, págs. 163-196.
- JARRÉ, D. (1991), "La iniciativa social y humanitaria en Europa Occidental", en R. De Lorenzo García, M. A. Cabra De Luna y E. Giménez-Reyna Rodríguez (dirs.), *Las Entidades No Lucrativas de carácter social y humanitario*, Colección Solidaridad, núm. 1, Fundación ONCE, Madrid, 1991.
- MORALES GUERRERO, A. (1998), "Importancia económica y cumplimiento de las obligaciones contables de las Fundaciones en la Comunidad de Castilla y León", 6º Congreso de Economía Regional de Castilla y León, celebrado de 26 al 28 de noviembre de 1998, Zamora.
- OLIVA VALDÉS, J. (1999), "Las Fundaciones olvidadas: experiencias de reactivación de las del Principado de Asturias", en M. Carpio (coord.), *El Sector No Lucrativo en España. Especial atención al Ámbito Social*, Ediciones Pirámide, Madrid, págs. 223-234.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (2000), *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.
- SAJARDO MORENO, A. (2000), "Asociaciones y Fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis", *Quaderns de Treball. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Universitat de València*, núm. 103.
- SAJARDO, A. y CHAVES, R. (1997), "El Tercer Sector como realidad institucional. Delimitación y cuantificación en España y en otros países desarrollados", *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, núm. 39, 3.º trimestre, págs. 82-107.
- SALAMON, L. M. (1995), *Partners in public service. Government-Nonprofit relations in the modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- SALAMON, L. M. (1999), *America's Nonprofit Sector. A primer*, The Foundation Center, Nueva York.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. (1992), "In search of the nonprofit sector I: the question of definitions", *Working Papers 2 of The Johns Hopkins University*, Baltimore.

- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. (1997), *Defining the Nonprofit Sector. A cross-national analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. (1999), *Nuevo estudio del Sector Emergente. Resumen*, Fundación BBV y Universidad Johns Hopkins, Madrid.
- SALAMON, L. M., HEMS, L. C. y CHINNOCK, K. (2000), "The Nonprofit Sector: for what and for whom?", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, núm. 37, Baltimore.
- TOMAS, J. A. (1997), "La economía social en un mundo en transformación", *Ciriec-España*, núm. 25, págs., 83-115.
- VARELA ÁLVAREZ, E. J. (1998), "El Tercer Sector: una visión descriptiva de las Asociaciones en España y Galicia (II)", *Actualidad Administrativa*, núm. 19, págs. 401-433.
- VIAÑA, E. (2005), "La estadísticas españolas de registro y el estudio del Tercer Sector", en J. L. García Delgado (dir.), *La Economía Social en España*, Tomo III, "Criterios y propuestas".
- WEISBROD, B. (1998), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge.

CAPÍTULO V

Cooperativas y Sociedades Laborales

FRANCISCO JAVIER SÁEZ FERNÁNDEZ Y FRANCISCO GONZÁLEZ GÓMEZ

Universidad de Granada

1. Introducción

Este capítulo se ocupa de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en España, con un enfoque que integra en un mismo sector a las dos formas societarias. Las Cooperativas están reguladas por la Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999 y por las disposiciones de trece Comunidades Autónomas con competencias en la materia que han desarrollado normativa propia. Son entidades eminentemente personalistas, con valores y conductas que las diferencian de las empresas cuyo fin primordial es el ánimo de lucro. Mientras que las empresas mercantiles convencionales pueden considerarse como el resultado de la asociación de capitales, las Cooperativas se conciben como el producto de la asociación de individuos, «empresas de participación», en las que, tanto las decisiones que se adoptan en el ámbito de la gestión empresarial, como la distribución de beneficios generados, no atienden ni están condicionadas por las aportaciones de capital: con independencia de los fondos suministrados, los socios de la entidad gozan de similares derechos políticos y económicos. A ello habría que añadir que estas entidades persiguen de modo complementario otros objetivos, entre los que destacan la defensa de valores como la solidaridad y la equidad. El elevado reconocimiento social del que gozan no es ajeno, desde luego, a ese conjunto de principios.

Por su parte, las Sociedades Laborales, reguladas por la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997, son una figura específica del ordenamiento jurídico español. Son organizaciones híbridas entre las empresas capitalistas y las empresas de participación, ya que, de un lado, al menos el 50 por 100 del capital ha de estar en manos de socios trabajadores, vinculados a la empresa con un contrato laboral indefinido y poseedores de acciones que se denominan, según la referida Ley, «de clase laboral»; y, de otro, pueden admitir socios capitalistas que mantienen acciones denominadas «de clase general» y que únicamente persiguen el lucro individual. Para evitar la concentración del poder en un único accionista, la norma establece que la participación de un socio trabajador no puede superar el 33 por 100 del capital social. La legisla-

ción vigente reconoce dos formas de Sociedad Laboral: Anónima y de Responsabilidad Limitada, que se diferencian entre sí en aspectos muy similares a los que distinguen a las sociedades mercantiles de uno y otro tipo.

Si bien es cierto que los socios tienen derechos políticos y económicos que son propios del conjunto de sociedades mercantiles, hasta el punto de que el poder de decisión y la participación en los beneficios presenta una relación directa con la aportación de capital, la estructura organizativa y la composición del accionariado muestran importantes similitudes con el movimiento cooperativo y, en particular, con las Cooperativas de trabajo asociado. A partir de la base estadística recopilada para la elaboración del *Libro Blanco de la Economía Social*, Barea y Monzón (1992, págs. 75-76) concluyen acerca de la existencia de una convergencia sociológica y empresarial, en términos estructurales y de conducta, entre las Cooperativas de trabajo asociado y las Sociedades Laborales. Los autores mantienen la inexistencia de diferencias apreciables en el espacio que ocupan en el sistema productivo y en el tamaño medio de ambas clases de organizaciones y, por lo que respecta a la estructura accionarial, observan que, por término medio, en las Sociedades Laborales algo más del 80 por 100 del capital está en manos de los trabajadores, existiendo además un reparto bastante igualitario entre ellos. Habría que añadir, por otra parte, el hecho de que el resto del capital suele pertenecer a algún miembro de la familia de los socios laborales.

La similitud encontrada entre ambos tipos de entidades ha llevado incluso a defender la idea de hacer un tratamiento conjunto de las Cooperativas de trabajo asociado y las Sociedades Laborales, sin hacer distinciones de carácter cuantitativo o cualitativo. De hecho, la literatura las denomina Empresas de Trabajo Asociado y la propia Administración suele considerar a los distintos tipos de Cooperativas y a las Sociedades Laborales como entidades análogas a efectos administrativos y estadísticos. Estas razones, sumadas a los resultados que se desprenden del trabajo de campo realizado en el seno de esta investigación, confirman el paralelismo existente entre las Cooperativas de trabajo asociado y las Sociedades Laborales, lo que justifica el tratamiento conjunto que se hace de estas dos formas jurídicas de empresa. De este modo, cuando en las páginas siguientes se alude al sector cooperativo, se piensa también, a no ser que se indique lo contrario, en las Sociedades Laborales.

A lo largo de este capítulo se ofrece una radiografía macroeconómica y agregada de ambas formas societarias. Se trata, en definitiva, de valorar y cuantificar la significación conjunta del sector en la economía española, así como de destacar los principales rasgos que lo definen. Para ello, los contenidos se estructuran de la siguiente forma:

En el segundo epígrafe se tratan algunas cuestiones relacionadas con la identidad de las Cooperativas y las Sociedades Laborales, a partir de la revisión de los valores y principios mantenidos por la Alianza Cooperativa Inter-

nacional, que son válidos para el movimiento cooperativo a escala mundial, a la vez que se presentan distintas clasificaciones de Cooperativas. La regulación exclusiva de la Sociedad Laboral en el ordenamiento jurídico español aconseja realizar un breve esbozo de su reciente historia, al mismo tiempo que se definen sus principales rasgos característicos. Asimismo, se introducen algunas observaciones extraídas del trabajo de campo, que permiten concluir sobre la similitud existente entre las Sociedades Laborales y las Cooperativas.

A continuación, en el tercer apartado se presenta una detallada descripción de los parámetros estructurales del sector, tratando aspectos tan variados como el empleo generado, el número de empresas, su distribución sectorial o el grado de penetración en las distintas Comunidades Autónomas.

En cuarto lugar, como continuación del anterior, se presenta un apartado con las macromagnitudes más significativas del sector: el Valor añadido bruto, la Remuneración de los asalariados y el Excedente bruto de explotación. Los datos se ofrecen a escala nacional y desagregados por ramas de actividad y Comunidades Autónomas.

En el quinto apartado, se analizan algunas de las contribuciones más significativas de las Cooperativas y las Sociedades Laborales al desarrollo económico y social en España, y se analizan sus principales rasgos competitivos: especialización productiva, niveles de productividad comparados, costes laborales unitarios o existencia de economías de escala.

En sexto lugar se hace una especial referencia a las Cooperativas sociales, entidades que encarnan muy acendradamente la dimensión solidaria y colectiva del movimiento cooperativo, de las que cabe esperar una firme expansión en los próximos años. Para llevar a cabo este análisis se presentan algunos resultados del trabajo de campo realizado en el seno de este estudio, así como información facilitada por la Confederación de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA).

Un séptimo apartado se dedica a sintetizar las principales tendencias que se observan en el movimiento cooperativo español. Se discute sobre cuestiones como la orientación sectorial, la dimensión empresarial, la formación de alianzas, las amenazas derivadas de la competencia en los mercados y la promoción pública de estas formas empresariales. Para finalizar, se cierra el capítulo con un apartado de resumen y conclusiones.

Las principales fuentes estadísticas que sustentan la información que se ofrece a lo largo del capítulo son las siguientes:

* *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, que para este subconjunto de la Economía Social ha proporcionado respuestas globales de 246 Cooperativas y 253 Sociedades Laborales.

* Cuentas anuales de 3.558 Cooperativas y Sociedades Laborales depositadas en los Registros Mercantiles, suministradas por la empresa Infotel.

* *Base de Datos de la Economía Social*, elaborada trimestralmente por la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Además de estas fuentes primarias, fundamentales para el presente estudio, se ha recurrido también al Anuario de Estadísticas Laborales elaborado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y a un reciente informe realizado por CIRIEC-España sobre la Economía Social en España en el año 2000: el de J. Barea y J. L. Monzón (dirs.) (2002).

Ha de advertirse, cerrando estas líneas introductorias, que las estimaciones presentadas en el apartado de macromagnitudes a escala nacional, regional y sectorial se han elaborado expresamente para esta investigación, empleando para ello una metodología común y una información estadística homogénea para el conjunto de Comunidades Autónomas y ramas de actividad consideradas. Dicha base estadística y metodológica ha permitido desarrollar análisis territoriales y sectoriales hasta ahora inéditos; entre ellos, los estudios sobre especialización sectorial y productividades comparadas, economías de escala y costes laborales constituyen algunas de las aportaciones más relevantes de la investigación.

2. Cooperativas y Sociedades Laborales: definición, características y tipología

2.1. Definición, valores y principios del cooperativismo

A lo largo de este apartado se muestran las principales señas de identidad del movimiento cooperativo, definidas a partir de las orientaciones que emanan de la Alianza Cooperativa Internacional. Las decisiones y acuerdos que se adoptan en el seno de esta organización tienen gran influencia en los Estados miembros y suelen recogerse en las respectivas regulaciones nacionales, así como en buena parte de los estudios académicos que se realizan sobre el sector.

La Alianza Cooperativa Internacional es un organismo no gubernamental e independiente que reúne, representa y sirve a las Sociedades Cooperativas de todo el mundo, y que tiene como objetivo primordial promover y fortalecer el movimiento cooperativo. Además, mediante sus actuaciones procura alentar y defender los valores y principios del cooperativismo, estimular las relaciones entre sus organizaciones, tanto de tipo económico como de otra índole y, con carácter más genérico, favorecer el progreso económico y social de los pueblos, contribuyendo así a la paz y la seguridad internacionales.

En la Asamblea General celebrada en 1995 en la ciudad de Manchester, la Alianza Cooperativa Internacional (1995, pág.17) aprobó la siguiente definición para esta forma societaria: *Una Cooperativa es una asociación autónoma de personas que se unen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.*

La identidad del movimiento cooperativo, según la Alianza Cooperativa Internacional, se fundamenta en una serie de valores y principios que le permiten mantener una posición singular en el variado espectro empresarial y marcar distancias entre este tipo de empresas frente a otras de carácter capitalista. Son rasgos que rubrican la conducta deontológica y ética de la propia Cooperativa como empresa, además de la del socio cooperativista.

Según la Alianza Cooperativa Internacional, se reconocen como valores básicos de las Cooperativas la ayuda mutua, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Además, los socios cooperativos deben tener presentes como valores éticos la honestidad, la transparencia, la responsabilidad social y la preocupación por los demás. Los valores básicos son particularmente importantes porque orientan la estructura organizacional de la Cooperativa, mientras que los éticos reflejan los compromisos que los socios cooperativos deben trasladar a sus organizaciones¹.

Respecto de los valores promulgados por la Alianza Cooperativa Internacional, Birchall (1997) distingue, por una parte, entre valores éticos y políticos, entendiéndolo que los primeros son de responsabilidad individual, mientras que los segundos constituyen un compromiso colectivo; y, por otra, entre valores que son un fin en sí mismo y valores que son simplemente un medio para la obtención de un fin. A su entender, la trilogía 'libertad, igualdad y fraternidad' constituye fines, mientras que, por ejemplo, valores como la democracia y la independencia son medios para conseguir los fines anteriores.

Desde la Alianza Cooperativa Internacional también se formulan unos principios cooperativos que confieren pragmatismo a los valores enunciados y hacen operativa la filosofía que en ellos subyace; los principios representan la conexión de la identidad cooperativa desde el ámbito de las ideas con una realidad empresarial que tiene su ámbito de desarrollo en los mercados. Estos principios, entendidos como normas fundamentales de organización y funcionamiento, tienen origen en *Rochdale*² en la segunda mitad del siglo XIX,

¹ Tomado de I. MACPHERSON (1995 y 1996), que hace una revisión a los principios cooperativos promulgados por la Alianza Cooperativa Internacional.

² La *Rochdale Society of Equitable Pioneers* se constituyó el 24 de octubre de 1884 en la localidad de *Rochdale*, ciudad inglesa situada al N.E. de Manchester, como una Cooperativa de consumo. Los socios aplicaron ciertas normas de organización interna que posteriormente fueron la base para la formulación de principios realizada por parte de la Alianza Cooperativa Internacional. En J. L. MONZÓN (1989) puede verse una revisión histórica del inicio del movimiento cooperativo en Europa.

habiendo sido reformulados por primera vez en el seno de la Alianza Cooperativa Internacional en 1937, debiéndose esta primera adaptación, en gran medida, a que algunos de ellos tan solo eran válidos para las Cooperativas de consumo, en cuyo seno fueron concebidos. A su vez, la relación de principios aprobada en 1937 ha sufrido ulteriores revisiones, con objeto de conseguir su posterior adaptación a las condiciones cambiantes en las que se desenvuelve la actividad cooperativa. En el esquema 1 puede verse el desarrollo experimentado por el conjunto de principios mantenido por la Alianza Cooperativa Internacional, desde 1937 hasta la última revisión de 1995.

ESQUEMA 1. Evolución de los principios cooperativos formulados por la Alianza Cooperativa Internacional

Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional celebrado en París en 1937	Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional celebrado en Viena en 1966	Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional celebrado en Manchester en 1995
1. Libertad de entrada y salida.	1. Libre adhesión y baja voluntaria de los socios (puertas abiertas).	1. Adhesión voluntaria y abierta.
2. Control democrático.	2. Administración democrática.	2. Gestión democrática de socios.
3. Interés limitado al capital.	3. Interés limitado al capital.	3. Participación económica de los socios.
4. Distribución de los excedentes en proporción a las compras.	4. Distribución de los excedentes en proporción a la participación en la actividad cooperativizada.	4. Autonomía e independencia.
5. Pago al contado.	5. Educación de los socios.	5. Educación, formación e información.
6. Educación de los miembros.	6. Cooperación entre Cooperativas (intercooperación).	6. Cooperación entre Cooperativas
7. Neutralidad política y religiosa.		7. Interés por la comunidad.

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional.

Es evidente que este sistema de referencias no es inmutable en el tiempo y que, con seguridad, nuevos cambios que hayan de acontecer en el entorno justificarán posteriores reformulaciones³. En el Congreso celebrado en Manchester, en 1995, la Alianza Cooperativa Internacional aprobó los principios cooperativos actualmente vigentes:

³ En H. H. MÜNKNER (1995) puede verse una revisión al conjunto de cambios producidos que justificaron una revisión de los principios en 1995. Los cambios reconocidos tienen distinto alcance: de escenario, políticos, demográficos, sociales, económicos, ecológicos y tecnológicos.

- *Adhesión voluntaria y abierta.* Se entiende que las Cooperativas son organizaciones de carácter voluntario, abiertas a todas las personas que tengan capacidad para utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades vinculadas a la condición de socio. Este principio implica la no discriminación por razones de sexo, sociales, raciales, políticas o religiosas.

Cabe precisar que si bien en las Cooperativas de consumidores puede aceptarse la aplicación universal de este principio, ello no significa que toda Cooperativa deba admitir como socio a cualquier persona que manifieste expresamente su deseo de incorporación. Al respecto, pueden citarse al menos dos obstáculos a la aplicación de esta norma en un sentido estricto, siguiendo a Ballesterro (1983, págs. 73-74): a) Obstáculos personales: al tratarse de una sociedad personalista, los miembros de la Cooperativa no se muestran indiferentes a los valores y cualidades del nuevo aspirante. b) Obstáculos económicos: ante una nueva incorporación, los socios tienen presente que, dependiendo del tipo de Cooperativa, puede verse alterada la estructura financiera y productiva de la empresa. En tales circunstancias, lo normal es que sea la asamblea general la que tome la decisión sobre una solicitud de ingreso.

- *Gestión democrática por parte de los socios.* La gestión de las Cooperativas se basa en un modelo democrático, siendo los socios quienes tienen competencia para participar activamente en la fijación de políticas y en la toma de decisiones. Este principio implica que las personas elegidas para la representación y gestión de la empresa son responsables ante la asamblea general. En las Cooperativas de primer grado, la gestión democrática se traduce en que, con independencia del capital aportado, cada socio representa un voto. En las Cooperativas de segundo grado también se exige una gestión democrática, pero no existen normas precisas al respecto.

La democracia no implica la elección de un método particular de toma de decisiones. Las Cooperativas pueden optar entre que se adopten las decisiones en la asamblea general o en comités de representantes electos. Lo normal es que los distintos tipos de Cooperativas asuman métodos de decisión diferentes. Por ejemplo, las pequeñas Cooperativas de trabajadores podrán tomar todas sus decisiones en asamblea general, mientras que para las grandes Cooperativas de consumidores será más efectivo un método de representación indirecto.

- *Participación económica de los socios.* Por medio de este principio se subraya la importancia que tiene el que en este tipo de sociedades los miembros de la organización controlen el capital, además de que los socios reciban una compensación limitada por los capitales aportados. Ante las amenazas de injerencia externa, los capitales propios adquieren

una relevancia extraordinaria como instrumento para preservar la independencia de la entidad. Se aboga incluso porque una parte del capital sea propiedad común de la Cooperativa: el capital debe estar al servicio de la organización y contribuir en todo momento a satisfacer las necesidades de los miembros. También se propone que una parte de las reservas de la Cooperativa no sea propiedad de los miembros considerados individualmente, sino que se clasifique como recursos de propiedad común. Esto es particularmente importante en las Cooperativas de trabajadores donde existe una amplia tradición en cuanto a la propiedad colectiva de los medios de producción. El argumento que se utiliza para defender la propiedad comunitaria es que el capital se crea no sólo como fruto del esfuerzo individual, sino también como resultado del esfuerzo colectivo: la cooperación en sí misma supone un valor añadido, y su contribución al producto total no debe ser objeto de división.

- *Autonomía e independencia.* Mediante este principio se destaca la necesidad del control democrático y autónomo de la organización por parte de los socios de la Cooperativa. Ante las tendencias que se observan en las relaciones económicas actuales, en las que la adopción de acuerdos con otras organizaciones, incluida la Administración Pública, es frecuente, y en situaciones en las que la financiación externa es importante, se ha de asegurar la autonomía en la dirección y gestión de la Cooperativa.
- *Educación, formación e información.* Este principio tiene una orientación interna y otra hacia el exterior: en el primer caso se hace alusión a la necesidad de formación de los socios y de los empleados en los valores y principios cooperativos, además de en aspectos generales que conciernen al funcionamiento de la empresa; en el segundo, la Cooperativa debe promover la información dirigida al público en general, y en especial a la juventud y líderes de opinión, sobre la naturaleza y los beneficios de la cooperación, con objeto de impulsar y apoyar el movimiento cooperativo.
- *Cooperación entre Cooperativas.* Con el fin de fortalecer el movimiento cooperativo, se defiende la promoción del trabajo conjunto mediante la formación de estructuras asociativas locales, nacionales, regionales e internacionales. Las relaciones entre Cooperativas suelen materializarse a través de federaciones que agrupan a organizaciones que desempeñan la actividad en el mismo sector, o bien mediante la creación sociedades Cooperativas de segundo o superior grado. La Alianza Cooperativa Internacional considera que existe un interés general por la cooperación basado en el valor de la solidaridad; y subraya, además, la necesidad de cooperar para garantizar la supervivencia del sector y poder satisfacer de un modo más eficiente las necesidades de sus miembros en un escenario de economía global más competitivo.

- *Interés por la comunidad.* Este principio postula que las Cooperativas han de trabajar por el desarrollo de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios, siendo un reflejo de la responsabilidad y vocación sociales a los que debe aspirar este tipo de empresa. La contribución al desarrollo del entorno ha de hacerse por iniciativa propia y no de una forma impuesta.

Cabe recordar que los principios son un reflejo de los valores cooperativos, que representan características de la organización empresarial, y que a su vez recogen el espíritu de tales valores. Así, es posible establecer una relación entre los principios enumerados y los valores en que se inspiran (esquema 2).

ESQUEMA 2. Relación entre principios y valores cooperativos

Principios	Valores
Adhesión voluntaria y abierta Gestión democrática por parte de los socios Autonomía e independencia	Equidad, derechos humanos y libertad
Participación económica de los miembros	Justicia económica
Educación, formación e información Cooperación entre Cooperativas Interés por la comunidad	Asistencia mutua

Fuente: J. NILSSON (1996, pág. 637), a partir de la propuesta de J. C. CRAIG (1993, pág. 44).

Lo verdaderamente importante es que el cumplimiento de los valores y principios promulgados por la Alianza Cooperativa Internacional deviene en una identidad particular de empresa, claramente distanciada de lo que puede observarse en el resto de formas empresariales. Obviando concreciones que pudieran derivarse de los distintos marcos reguladores y de los distintos regímenes estatutarios internos, en general, la aplicación de esos valores y principios crea un tipo de sociedad que se diferencia de las demás en los siguientes aspectos [Comisión de las Comunidades Europeas (2001, págs.13-14)]:

1. La toma de decisiones se basa en el principio de "un socio un voto", o, en todo caso, en otro sistema de votación restringido.
2. La contribución al patrimonio por parte de los socios es equitativa.
3. El reparto de beneficios es restringido y, de un modo general, guarda proporción con el uso de los servicios de la Cooperativa.
4. La acumulación de activos no tiene reflejo en el valor de las participaciones de cada socio.
5. Las aportaciones no pueden ser puestas a la venta en los mercados de valores.

6. Los socios tienen libertad de entrada y salida de las Cooperativas.
7. La consecuencia del anterior es que el capital nominal no es fijo, sino variable.
8. El principio de no distribución, o de distribución limitada, rige en las operaciones de liquidación.

El conjunto de principios y valores que acaba de comentarse proyecta una forma societaria que presenta como importante peculiaridad que su éxito no tiene por qué medirse única y exclusivamente por el criterio del beneficio⁴, sino también por la mejora de la calidad de vida y de la situación económica de los socios, así como de la comunidad geográfica donde desarrolla sus actividades⁵. Así, para valorar la gestión de una Cooperativa, habrían de tenerse en cuenta los siguientes aspectos: 1) la dedicación al beneficio de los socios y a la satisfacción de sus necesidades; 2) los procedimientos democráticos en la doble vertiente de fijación de objetivos y toma de decisiones; 3) las normas particulares aplicadas para el tratamiento del capital, y 4) y los objetivos de interés general perseguidos por cierto tipo de Cooperativas.

2.2. Tipología de Cooperativas

Aún manteniendo unas señas de identidad comunes, el sector cooperativo se caracteriza por ser muy heterogéneo. Las diferencias observadas en los intereses perseguidos por los miembros, los ámbitos sectoriales en los que desarrollan su actividad y la naturaleza de los agentes que las integran, determinan la existencia de al menos tres clasificaciones para las Sociedades Cooperativas.

En primer lugar, atendiendo a los intereses generales de los miembros de las organizaciones, se pueden considerar los siguientes tipos de Cooperativas:

- Cooperativas de clientes: en este caso, los socios de la Cooperativa son los clientes de los bienes que produce y/o distribuye la sociedad, asegurándose así la provisión de ciertos artículos en condiciones más favorables que las que ofrecen las empresas capitalistas convencionales.
- Cooperativas de productores: en esta modalidad, los socios persiguen una mayor eficiencia en los procesos de transformación y/o comerciali-

⁴ Para J. MICHELSEN (1997, pág. 11-12), el principal objetivo de las Cooperativas no es maximizar las ganancias en la empresa y luego distribuirlas para maximizar los ingresos de los miembros. El objetivo principal es conducir actividades concretas de tal modo que resulte en una maximización de la satisfacción de las necesidades de los miembros. Son las necesidades de los miembros más que el monto de capital invertido lo que constituye la base material de la empresa.

⁵ Como mantienen T. UDINA y C. R. GRAU (2003, pág. 588), la aportación de las Cooperativas a la sociedad no se mide únicamente por su participación en la economía, sino por la forma democrática en que se organizan y por su contribución a la cohesión social.

zación de sus productos, o un mayor poder negociador en la compra de materias primas y medios de producción.

- Cooperativas de empleo: se denominan así cuando los socios de la Cooperativa son a la vez los trabajadores. El objetivo primordial que se persigue con la creación de estas Cooperativas es procurarse un puesto de trabajo en mejores condiciones que las que ofrece normalmente el mercado.
- Cooperativas mixtas⁶: en este tipo de Cooperativas se combinan las modalidades anteriores. Las funciones de productores, consumidores y trabajadores pueden recaer sobre una misma persona o sobre miembros distintos de la misma Cooperativa.

En segundo lugar, puede establecerse una clasificación teniendo en cuenta el sector económico en el que la empresa desarrolla su actividad. Este criterio permitiría hacer una primera división en los consabidos sectores agrario, industrial, construcción y servicios, pudiendo establecerse subsiguientes divisiones a niveles de sección y rama de actividad.

Finalmente, cabría hacer una clasificación según la naturaleza jurídica de los agentes económicos que componen la sociedad. Así, puede distinguirse entre Cooperativas de primer nivel o grado y Cooperativas de segundo grado. Las de primer grado están constituidas por personas individuales, mientras que las de segundo grado son Cooperativas de Cooperativas, que tienen como fin la prestación de servicios comunes a las distintas entidades que la componen.

Por lo que se refiere al caso español, el actual marco jurídico recoge una tipología para el movimiento cooperativo que resulta de tomar en consideración las dos primeras clasificaciones anteriormente comentadas. Se puede hablar, por tanto, de una postura ecléctica en la que unos tipos de Cooperativas guardan relación con los intereses de los miembros a los que antes se hacía alusión, mientras que otras agrupaciones se vinculan a algún sector o rama de actividad, tal y como se establece en la Contabilidad Nacional⁷. Más concretamente, la legislación española reconoce las siguientes clases de Cooperativas de acuerdo con el objeto perseguido⁸: Cooperativas de trabajo asociado, Cooperativas de consumidores

⁶ No debe confundirse este tipo de sociedad con la de misma denominación que aparece en la legislación nacional sobre Cooperativas.

⁷ Actualmente la Dirección General de Fomento de la Economía Social elabora con una periodicidad trimestral estadísticas de Cooperativas y Sociedades Laborales sobre número de empresas y trabajadores atendiendo a la clasificación por ramas de actividad de la CNAE 1993.

⁸ Para profundizar en la definición de cada tipo de Cooperativa pueden consultarse los artículos 80 a 104 de la Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999. Al margen de las citadas en el texto principal, cabe precisar que la legislación reconoce una posterior clasificación entre Cooperativas integrales, mixtas y de iniciativa social. Las integrales son aquellas donde, con independencia de la clase, su actividad cooperativizada es plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de Cooperativas en una misma sociedad. Son mixtas aquellas en las que existen socios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado en las condiciones establecidas estatutariamente, que estará representado por medio de títulos o anotaciones en cuenta y que se denomina-

y usuarios, Cooperativas de viviendas, Cooperativas agrarias, Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, Cooperativas de servicios, Cooperativas del mar, Cooperativas de transporte, Cooperativas de seguros⁹, Cooperativas sanitarias, Cooperativas de enseñanza y Cooperativas de crédito.

Los distintos tipos de Cooperativas persiguen finalidades muy diversas, aunque todas tienen una clara vocación de defensa de los intereses de los socios. Así, las Cooperativas de trabajo asociado tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo estables; las Cooperativas de consumidores y usuarios persiguen que los socios puedan adquirir productos de consumo diario a mejores precios que los del mercado; las Cooperativas de viviendas pretenden facilitar el acceso a un hogar a ciertos grupos sociales; las Cooperativas agrarias reúnen a empresarios agrícolas que buscan mejores condiciones en el aprovisionamiento de ciertos *inputs* y en la comercialización de sus productos; y las Cooperativas de crédito atraen a familias y empresas de todo tipo, que acuden a la entidad atraídos por las condiciones preferentes que ofrecen a sus clientes.

2.3. Las Sociedades Laborales

Las Sociedades Laborales son una figura exclusiva del ordenamiento jurídico español. Se caracterizan por su doble naturaleza personalista y mercantil, ya que, de un lado, la mayoría del capital social ha de estar en posesión de los trabajadores, que poseen acciones de la clase "laboral" y prestan servicios retribuidos de modo personal y directo en la propia empresa mediante un vínculo contractual indefinido; y, de otro, se admiten socios capitalistas, que mantienen acciones de la clase "general", con las que sólo persiguen el lucro individual. Con objeto de que la gestión quede en manos de los trabajadores y de garantizar un reparto de poder equilibrado, la legislación contempla, con carácter general, que los socios trabajadores posean al menos el 50 por 100 del capital social, sin que ninguno acapare más del 33 por 100¹⁰. Este tipo de entidad puede adoptar forma jurídica de sociedad anónima o de responsabilidad limitada¹¹. En el primer caso el capital mínimo de constitución y puesta en funcionamiento asciende a 60.101,21 euros, mientras que en el segundo la cifra es considerablemente inferior, situándose en 3.005,06 euros.

rán partes sociales con voto, sometidos a la legislación reguladora del mercado de valores. Finalmente, las Cooperativas de iniciativa social tienen por objeto principal bien la prestación de servicios asistenciales bien la integración social de personas que sufran cualquier clase de exclusión social.

⁹ Aunque la legislación vigente así lo prevé, en España no se ha llegado a crear ninguna empresa de seguros bajo esta forma social.

¹⁰ Como señala M. GARCÍA (2002, pág. 304), podría entenderse que las Sociedades Laborales son un instrumento jurídico ideado para que los trabajadores consigan el control mayoritario de una sociedad esencialmente mercantil y capitalista. Para G. LEJARRIAGA (2002, pág. 258), *la naturaleza laboral permite que una clásica sociedad de capitales adquiera un tinte personalista otorgando el control societario al colectivo de trabajadores*.

¹¹ División admitida en el ordenamiento jurídico español tras la aprobación de la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997.

La Sociedad Laboral comenzó a gestarse a mediados del decenio de 1960, si bien su consolidación en la escena económica española no tendría lugar hasta finales del decenio de 1980, tras la aprobación de la Ley de Sociedades Anónimas Laborales de 25 de Abril de 1986, que dotó por primera vez a esta forma empresarial de un texto legal específico, confiriendo una mayor seguridad jurídica a sus socios y a terceros. Con posterioridad, la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997, en la que se incorporaron medidas tendentes a facilitar la constitución de nuevas entidades, supondría el impulso definitivo para la consolidación de este tipo de empresa¹².

Salvando el período inicial —desde que se concibió como modelo alternativo de empresa hasta la primera mitad del decenio de 1970—, con el transcurso del tiempo la Sociedad Laboral ha dado respuesta a finalidades distintas: en primer lugar, desde finales de los setenta y a lo largo de los ochenta, se erigió como un medio de salvación de empresas en crisis; en segundo lugar, y cada vez de un modo más tangible a medida que se avanzaba la década de 1990, se ha venido consolidando como un instrumento alternativo para el fomento del empleo.

La crisis económica internacional de la segunda mitad del decenio de 1970, que fue especialmente intensa en España, habida cuenta de los problemas políticos y sociales añadidos, planteó la necesidad de salvar tanto empresas como puestos de trabajo, y las Sociedades Laborales se presentaron como una alternativa para procurar el logro conjunto de ambos objetivos. En este período, empresas con dificultades económico-financieras se transformaron en Sociedades Laborales, pasando el capital y la responsabilidad de la gestión a los que hasta entonces habían sido meros asalariados. Ante la posibilidad de quedarse sin empleo, los asalariados se vieron obligados a financiar su propio puesto de trabajo, aceptando salarios menores [R. Salabert, (1987, pág. 57)]. En la exposición de motivos de la Ley de Sociedades Anónimas Laborales de 25 de abril de 1986 se reconocía que éstas eran un instrumento en manos de los trabajadores en situación de crisis para mantener su puesto de trabajo, añadiendo además que se trataba de un modo de facilitar el acceso del trabajador a la propiedad de los medios de producción de la empresa. Se daba entonces respuesta, aun no siendo un objetivo inicialmente previsto, al artículo 129 apartado segundo de la Constitución Española, en el que se aboga por "...promover las distintas formas de participación en la empresa y establecer los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción".

Con el tiempo, la Sociedad Laboral ha pasado a concebirse como una alternativa empresarial con características singulares que hacen de ella un valioso instrumento social de estímulo al empleo. En particular, para fomentar el autoempleo en colectivos con problemas para la incorporación al mercado

¹² Para tener una idea más completa sobre la evolución de la Sociedad Laboral en el tiempo, pueden consultarse, entre otros, los trabajos de R. SALABERT (1987, págs. 47-74), F. CHICO *et al* (1995, págs. 169-186) y M. MILLANA (1996, págs. 139-153).

de trabajo y trabajadores con inquietudes que, movidos por el deseo de mejora de sus condiciones laborales, están dispuestos a afrontar el reto de crear su propia empresa. Esta clase de sociedad permite, en definitiva, la puesta en marcha de proyectos colectivos, donde los trabajadores son los propios gestores de la actividad empresarial.

Desde el punto de vista de la creación de empleo, la Sociedad Laboral presenta como principal ventaja frente a otro tipo de empresas su mayor flexibilidad, lo que la hace más permeable a las situaciones de crisis. En épocas de recesión, los gestores de la Sociedad, antes que disolver la empresa, aceptarán un menor nivel de actividad y menores retribuciones para los socios trabajadores, motivo por el que cabe esperar una mayor estabilidad en el empleo.

De otra parte, debe precisarse que, aunque tengan vocación social, al igual que las Cooperativas, las Sociedades Laborales son empresas que compiten en los mercados, de modo que la gerencia ha de propiciar la complementariedad de objetivos económicos y sociales. En ambos casos, la búsqueda de la eficiencia debe constituir una preocupación permanente.

2.4. Sociedades Laborales vs. Cooperativas

Llegados a este punto, cabría preguntarse si realmente procede dar el mismo tratamiento a las Sociedades Laborales y a las Cooperativas, y en particular a las de trabajo asociado, con las que tiende a establecerse una relación de homogeneidad estructural y funcional.

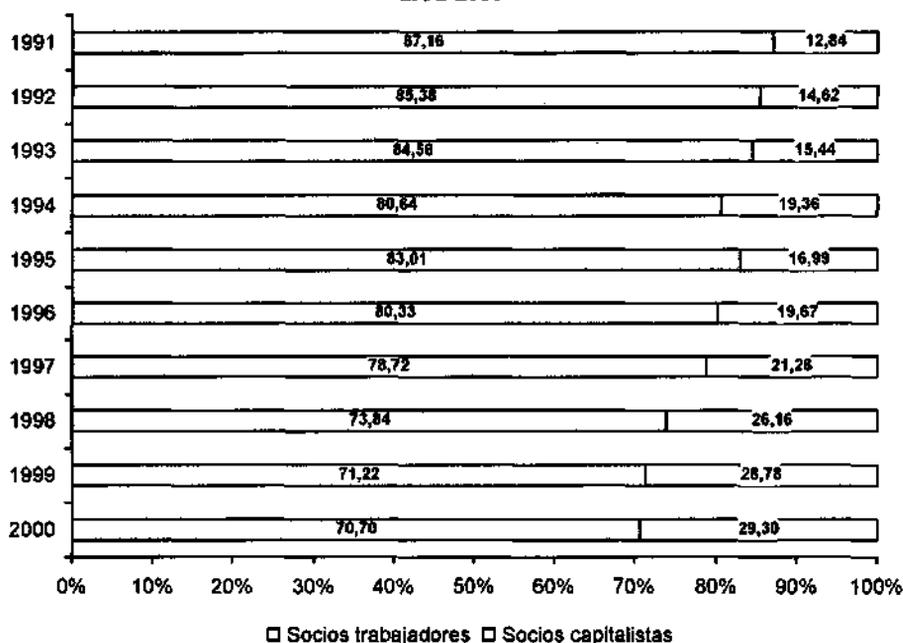
Jurídicamente existen diferencias de consideración entre las Cooperativas y las Sociedades Laborales, que se centran de un modo principal en la figura del socio capitalista que incorpora la segunda. El carácter híbrido atribuido a este tipo de empresa permite concebir, al menos a priori, la existencia de una dicotomía de intereses en el seno de la entidad. Frente al socio trabajador cuya máxima preocupación debe ser crear y conservar un empleo en las mejores condiciones posibles a partir de muy diversas consideraciones, el socio capitalista tendrá como principal pretensión maximizar los retornos relacionados con su inversión.

Como sostiene Lejarriaga (2002, pág. 246), en las Sociedades Laborales el inversor capitalista se encuentra ante dos circunstancias que suponen un disuasivo para participar en la empresa: la primera es la dificultad de deshacerse de la posición tomada en la sociedad. Al tratarse de empresas de pequeña dimensión y no existir para ellas un mercado secundario organizado, el inversor tendría serias dificultades para vender sus participaciones a un precio razonable. Existiría, por tanto, un problema de liquidez. La segunda es que el mayor peso de los socios trabajadores en los órganos de decisión de la empresa puede derivar en que se opte por la no distribución de beneficios, o bien por aumentar la retribución de los socios trabajadores en detrimento de los intereses del capitalista.

Teniendo en cuenta esas consideraciones, ¿quién podría estar interesado en ser socio capitalista de una Sociedad Laboral? En el *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Barea y Monzón apuntaban que el 88 por 100 del capital de las sociedades anónimas laborales en 1990 estaba en manos de los socios trabajadores y que existían razones para pensar que el 12 por 100 restante en poder de socios capitalistas estaba altamente participado por familiares de los socios trabajadores¹³. Más recientemente, el propio Lejarriaga, tomando como referencia los datos que hace pública la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2001) concluye que existe una tendencia al aumento de la participación de los socios capitalistas en la composición del capital de las Sociedades Laborales (gráfico 1).

¿Puede deducirse de ello un alejamiento del patrón de comportamiento esbozado por Barea y Monzón hace ya más de una década? A juicio de Lejarriaga, a partir del nuevo marco regulador, proliferan las sociedades de tres miem-

GRÁFICO 1. Evolución de la estructura de los socios en las Sociedades Laborales, 1991-2000



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

¹³ Además, J. BAREA y J. L. MONZÓN (1992, págs. 74-76) mantenían que *por la base social de las Cooperativas de trabajo asociado y las sociedades anónimas laborales (mayoritariamente constituidas por trabajadores de los sectores industriales y de servicios), por la finalidad que las impulsa (crear y/o mantener empleo en empresas auto-gestionadas) y por la realidad empresarial que configuran (pymes enclavadas preferentemente en sectores industrial y de servicios) no existen razones que aconsejen un análisis separado de estos dos tipos de empresas.*

bros, de las que muchas estarían formadas por dos socios trabajadores y un socio capitalista perteneciente a la familia de uno de los anteriores, y mantiene que en las *Sociedades Laborales existe un importante aporte de capital familiar como consecuencia de la imposibilidad de índole legal de que ningún socio posea más de un tercio del capital social*¹⁴. Por tanto, aunque aumente el peso de los socios capitalistas, al tratarse en su mayoría de familiares, no cabe pensar en la existencia de cambios importantes en el patrón de comportamiento. No obstante, podría ponerse como objeción que los comentarios de Lejarriaga son únicamente fruto de la reflexión, pero que no tienen fundamento empírico.

Tomando como referencia los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, se ha podido constatar que en 2001 un 76 por 100 de los socios en las Sociedades Laborales eran trabajadores, y que el restante 24,3 por 100 eran capitalistas. A su vez, del segundo tipo, casi la mitad, un 47,5 por 100, guardaban una relación de parentesco con los socios trabajadores, de manera que considerando conjuntamente a socios trabajadores y socios capitalistas familiares de aquellos, su peso en el capital de este tipo de entidades ascendía al 87,2 por 100.

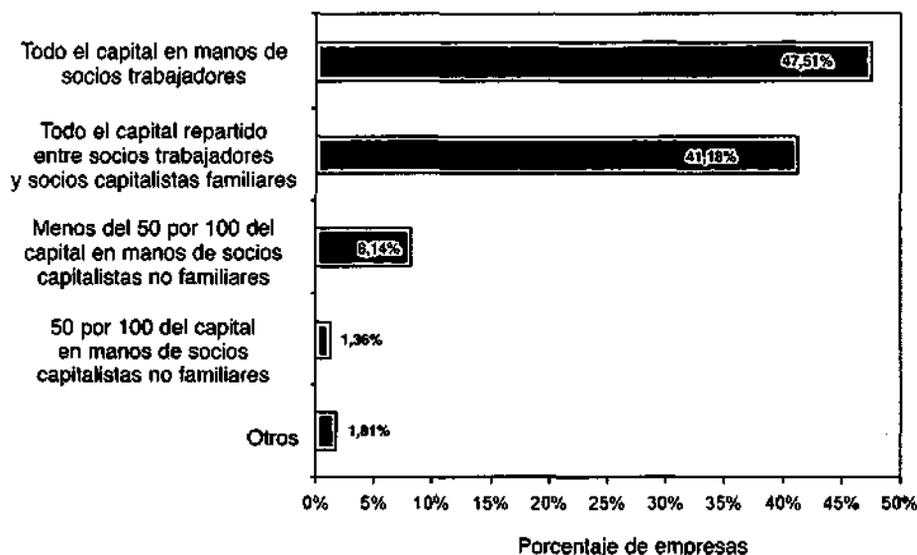
De otra parte, cabe decir que, además de la tendencia advertida por Lejarriaga, quien observa la existencia de sociedades con tres socios donde uno de ellos tan solo aporta capital y tiene una alta probabilidad de ser familiar, se aprecia la existencia de un considerable número de sociedades con cuatro socios, dos de ellos trabajadores y otros dos capitalistas. Una explicación plausible es que cada socio trabajador estaría interesado en aportar un socio capitalista de su confianza a la empresa, de manera que se produzca un reparto equitativo del capital y, por tanto, un cierto equilibrio en el reparto de poder.

Igualmente reveladora es la información referida al modo en que se reparte el capital entre los socios de la empresa (gráfico 2). Los resultados de la *Encuesta a Directivos, FONCE-2001*, ponen de manifiesto que el número de empresas en las que todo el capital está en manos de trabajadores representa el 47 por 100 de las Sociedades Laborales; el número de empresas en las que todo el capital está repartido entre los socios trabajadores y socios capitalistas familiares supone el 41 por 100; y que tan solo en el restante 11 por 100 una parte del capital está en poder de socios capitalistas que no son familiares de los socios trabajadores.

Por tanto, la presencia real de socios capitalistas no vinculados a trabajadores es poco relevante en las Sociedades Laborales, que es lo mismo que decir que en un porcentaje muy elevado el poder de decisión recae sobre los trabajadores y sus familias. Puede entonces concluirse que en la mayoría de los casos los intereses del socio capitalista van estrechamente ligados a los intereses del

¹⁴ Así consta en G. LEJARRIAGA (2002, pág. 249).

GRÁFICO 2. Reparto del capital en las Sociedades Laborales entre los distintos tipos de socios, 2001



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

socio trabajador, lo que implica priorizar el objetivo de mantenimiento de los puestos de trabajo, condicionando toda la estrategia y la conducta empresarial. Estos resultados apuntan, en consecuencia, a que existe una clara analogía entre las Sociedades Laborales y las Cooperativas de trabajo asociado.

3. Participación de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en el tejido empresarial y en el mercado de trabajo en España

A lo largo de este apartado se analiza el peso que tienen las Cooperativas y las Sociedades Laborales en España, haciendo uso de variables físicas como el número de empresas y de trabajadores. A partir de esta información se analiza la evolución del sector desde finales del siglo pasado, la distribución sectorial y geográfica, y el peso de las dos formas empresariales en el conjunto del sector.

3.1. Empresas

Sumando las Sociedades Cooperativas y las Sociedades Laborales, en 2001 había 37.340 empresas de este sector de la Economía Social, de las que aproximadamente dos terceras partes eran Sociedades Cooperativas, siendo el resto Sociedades Laborales (cuadro 1).

CUADRO 1. Cooperativas y Sociedades Laborales. Evolución del número de empresas, 1994-2001
(medias trimestrales anuales)

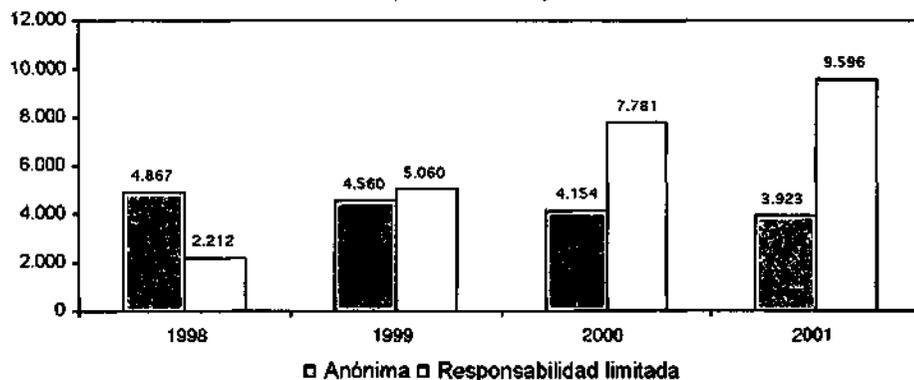
Años	Cooperativas		Sociedades Laborales		Total	
	Número	Variación %	Número	Variación %	Número	Variación %
1994	17.134		5.296		22.430	
1995	18.580	8,44	5.431	2,55	24.011	7,05
1996	19.832	6,74	5.370	-1,12	25.202	4,96
1997	21.107	6,43	5.341	-0,54	26.448	4,94
1998	21.910	3,80	6.548	22,60	28.458	7,60
1999	22.347	1,99	8.732	33,35	31.079	9,21
2000	23.102	3,38	11.161	27,82	34.263	10,24
2001	23.821	3,11	13.519	21,13	37.340	8,98

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

En la segunda mitad del decenio de 1990 se produjo una fuerte expansión de estas formas societarias, debido tanto al crecimiento económico que experimentó la economía española en esos años como al impulso que protagonizó la Sociedad Laboral tras la reforma reguladora que se produjo en 1997. Mientras que entre 1994 y 1997 el mayor crecimiento, medido en número de empresas, se registró en las Cooperativas, con tasas de crecimiento medio anuales que rondaban el 7 por 100, a partir de 1998 tomó el relevo la Sociedad Laboral, apreciándose tasas de variación hasta 2001 superiores al 20 por 100.

La información facilitada por la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo permite advertir en qué medida ha sido decisiva la nueva Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997 (gráfico 3). El impulso experimentado por esta forma societaria se ha debido al surgimiento y posterior desarrollo de la Sociedad Laboral de Responsabilidad Limitada, figura que antes de la reforma no estaba regulada: desde 1999, tras

GRÁFICO 3. Sociedades Laborales en situación de alta en la Seguridad Social por tipo, 1998-2001
(medias anuales)



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

dos años de la aprobación de la nueva Ley, la Sociedad Laboral de Responsabilidad Limitada ya era más relevante que la Sociedad Anónima Laboral, tomando como medida el número de empresas.

En cuatro años, desde 1998 a 2001, se consolidaron en España más de 9.500 Sociedades Laborales de Responsabilidad Limitada, mientras que en esos mismos años descendieron de modo persistente las Sociedades Anónimas Laborales –casi 1.000 empresas–, hasta situarse en 3.923 entidades.

3.2. Empleo

La creación neta de este tipo de empresas se vio acompañada de una fuerte expansión en el empleo (cuadro 2): entre 1994 y 2001 el número de trabajadores pasó de 227.777 a 359.619, lo que representa una tasa de crecimiento para el conjunto del período del 58 por 100, muy superior a la variación experimentada por el empleo nacional que, medida por el número de afiliados a la Seguridad Social, en esos mismos años registró un crecimiento del 28 por 100¹⁵. En términos relativos, a lo largo del período analizado el empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales ha pasado de representar el 1,9 por 100 del empleo nacional en 1994 al 2,3 por 100 en 2001.

CUADRO 2. Cooperativas y Sociedades Laborales. Evolución del número de trabajadores, 1994-2001
(medias trimestrales anuales)

Año	Cooperativas			Sociedades Laborales			Total		
	Número	Variación %	Peso ^(a) en el total %	Número	Variación %	Peso ^(a) en el total %	Número	Variación %	Peso ^(a) en el total %
1994	178.358		14,508	49.419		4,103	227.777		18,611
1995	192.290	7,81	15,624	53.450	8,16	4,274	245.740	7,89	19,898
1996	203.890	6,03	16,303	53.405	-0,08	4,270	257.295	4,70	20,573
1997	217.813	6,83	16,843	54.820	2,65	4,239	272.633	5,96	21,082
1998	231.316	6,20	17,020	60.918	11,12	4,482	292.234	7,19	21,502
1999	245.568	6,16	17,119	71.609	17,55	4,992	317.177	8,54	22,111
2000	258.963	5,45	17,192	82.220	14,82	5,458	341.183	7,57	22,650
2001	267.990	3,49	17,124	91.630	11,44	5,855	359.620	5,40	22,979

Nota (a) Cociente entre el número de trabajadores en cada tipo de empresa y el total de afiliados a la Seguridad Social.

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Cabe señalar, además, que en ese último año el número de trabajadores en Cooperativas supone, aproximadamente, el 75 por 100 del empleo total sectorial: en consecuencia, el peso relativo de las Cooperativas es mayor cuando se mide en términos de empleo (tres cuartos del total) que cuando se hace en tér-

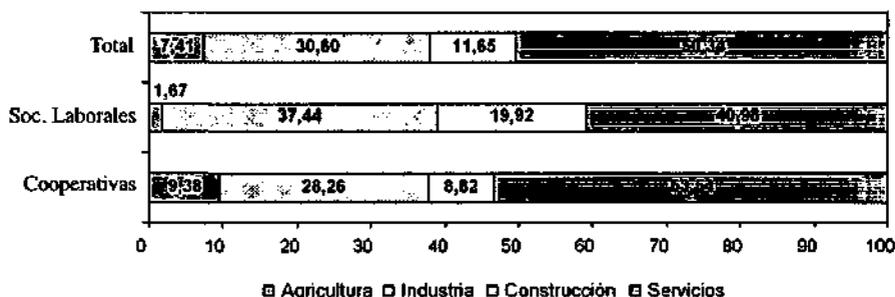
¹⁵ A 31 de diciembre de 2003 el número de trabajadores de Cooperativas y Sociedades Laborales se aproximaba ya a los 430.000.

menos de empresas (algo menos de dos tercios), reflejando una mayor dimensión media de la Sociedad Cooperativa frente a la Sociedad Laboral. En todo caso, cabe advertir que desde 1998 se aprecia un mayor crecimiento en términos netos del empleo en las Sociedades Laborales, aunque en el futuro habrá que comprobar si los efectos de la Ley de Sociedades Laborales de 24 de 1997 se mantienen en el tiempo.

3.3. Distribución sectorial

Por sectores de actividad, al considerar conjuntamente los datos de empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales, se observa un predominio del terciario. Así, algo más del 50 por 100 de los trabajadores de estas empresas desempeñaban en 2001 su actividad en el sector servicios, en torno al 30 por 100 en la industria, por encima del 11 por 100 en la construcción y cerca del 7,5 por 100 en la agricultura (gráfico 4).

GRÁFICO 4. Empleo en Cooperativas y Sociedades laborales según sector de actividad, 2001 (porcentajes, en media anual)



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

En este caso, la información estadística revela la existencia de claras diferencias entre las Sociedades Laborales y las Cooperativas. Mientras que la estructura del empleo en el sector cooperativo sigue la pauta general de la economía española, en las Sociedades Laborales se aprecia un bajo peso relativo de la agricultura y los servicios, frente a una elevada participación relativa del sector industrial. En el caso de la agricultura, cabe señalar que existe una mayor tradición de la forma Cooperativa como sociedad personalista, además de que en la actualidad se crean pocas empresas en este sector, se cierran algunas o se utilizan distintas formas de concentración empresarial. Respecto de la importancia del sector industrial, cabe recordar que muchas de las actuales Sociedades Laborales son fruto de la conversión de empresas en crisis, todavía activas.

La tendencia esperada en los próximos años en ambos tipos de entidades es la de aumentar la presencia en las actividades de servicios, lo que iría en con-

sonancia con la evolución general de la actividad económica. En el caso de las Cooperativas, este proceso de terciarización viene reforzándose durante todo el decenio de 1990, si se tiene en cuenta que algo más del 50 por 100 de las empresas de nueva creación en esos años fueron del sector servicios (cuadro 3).

CUADRO 3. Cooperativas constituidas según sector de actividad, 1990-2001
(estructura porcentual)

Sectores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Agricultura	13,83	13,77	14,14	11,44	9,47	11,01	10,38	12,21	12,52	13,94	12,49	11,70
Industria	21,79	23,75	20,45	18,88	21,91	19,86	17,48	18,79	17,49	19,56	18,24	14,16
Construcción	8,26	16,99	13,04	14,40	14,77	14,17	13,11	13,42	14,44	13,59	15,40	14,55
Servicios	56,12	45,48	52,38	55,28	53,84	54,96	59,03	55,58	55,55	52,91	53,87	59,52
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Por su parte, tomando como punto de partida el año de aprobación de la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997, que abre la posibilidad de crear empresas con menor número de socios e inferior capital social, desde finales de la pasada década la constitución de Sociedades Laborales de pequeña dimensión en el ámbito de los servicios creció de forma muy significativa. Entre 1998 y 2001 más del 60 por 100 de las Sociedades Laborales de nueva creación pertenecían al sector servicios (cuadro 4), de modo que el proceso de terciarización se ha mostrado más acentuado en esta forma societaria que en las Cooperativas. De continuar esta tendencia, a corto plazo, es posible esperar una convergencia en la composición sectorial de ambas formas de empresa¹⁶.

CUADRO 4. Sociedades Laborales registradas según sector de actividad, 1998-2001
(estructura porcentual)

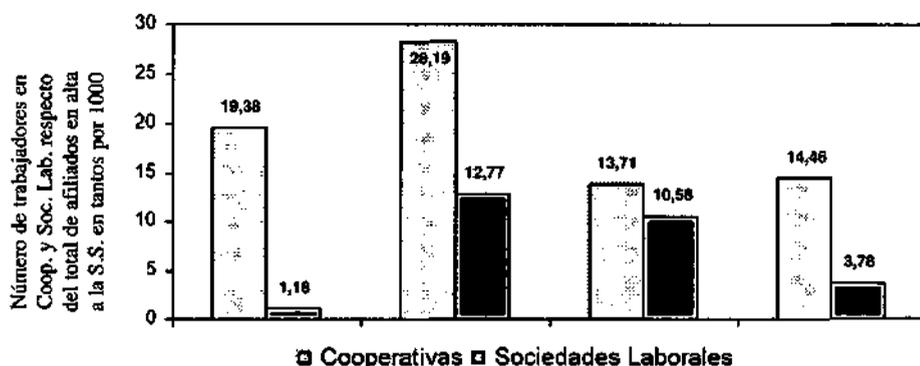
Sectores	1998	1999	2000	2001
Agricultura	2,39	1,77	2,04	1,54
Industria	17,84	17,82	18,55	15,36
Construcción	15,33	16,19	16,80	17,85
Servicios	64,44	64,22	62,61	65,25
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

Con independencia de lo anterior, por sectores de actividad, se comprueba que las Cooperativas y las Sociedades Laborales tienen un elevado índice de penetración en el sector industrial, mientras que su presencia en actividades de servicios es comparativamente baja (gráfico 5). Si, en la industria, de cada

¹⁶ Para A. C. MORALES (2003, pág. 620) pueden distinguirse, según el sector de actividad, entre dos tipos de sociedades laborales: por un lado, las tradicionales industriales, de dimensión media-grande que utilizan la sociedad anónima como forma jurídica; y por otro las recientes microempresas generadas sobre todo en el sector servicios bajo la fórmula de sociedad limitada.

GRÁFICO 5. Grado de penetración de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en los distintos sectores de actividad, 2001



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

1.000 empresas 40,9 eran Cooperativas y Sociedades Laborales en 2001, en los servicios el dato descendía a 18,2. Por su parte, los datos correspondientes en la construcción y en la agricultura son, respectivamente, 23,3 y 20,6.

3.4. Distribución por Comunidades Autónomas

Atendiendo a la distribución geográfica, según el número de empresas, las Cooperativas y las Sociedades Laborales tenían una mayor presencia en 2001 en las Comunidades Autónomas de Cataluña -7.249 empresas-, Andalucía -7.077-, Valencia -4.010-, Madrid -2.715-, Castilla-La Mancha -2.657- y País Vasco -2.378-, de manera que, conjuntamente, en estas seis Comunidades Autónomas se concentraba el 70 por 100 de todas las Cooperativas y Sociedades Laborales existentes en España (cuadro 5).

Según el número de trabajadores, la ordenación anterior presenta alguna variación, de manera que la concentración del empleo en orden decreciente en las Comunidades Autónomas es como sigue: Andalucía -61.977 empleos-, País Vasco -60.570-, Cataluña -52.507-, Comunidad Valenciana -45.701-, Castilla-La Mancha -21.297- y Madrid -20.529-. Es evidente que los cambios en el orden se deben a las diferencias existentes en el tamaño medio de las entidades en las distintas Comunidades Autónomas. En este sentido, cabe resaltar la elevada dimensión media que en términos comparativos presentan las empresas personalistas vascas, principalmente las Sociedades Cooperativas, las navarras, las valencianas y las cántabras.

Una buena aproximación para medir el grado de penetración de estas formas empresariales en las distintas Comunidades Autónomas es a través de la *ratio* entre el número de trabajadores en Cooperativas y Sociedades Laborales y

CUADRO 5. Cooperativas y Sociedades Laborales por Comunidades Autónomas: empresas y empleo, 2001
(medias trimestrales anuales)

Comunidades Autónomas	Cooperativas			Sociedades Laborales			Cooperativas y Sociedades Laborales		
	Empresas	Empleados	Empleados por empresa	Empresas	Empleados	Empleados por empresa	Empresas	Empleados	Empleados por empresa
Andalucía	5.207	49.867	49,58	1.870	12.110	6,48	7.077	61.977	8,76
Aragón	744	7.894	10,61	611	3.286	5,38	1.355	11.180	8,25
Asturias	285	3.338	11,71	384	2.617	6,82	669	5.955	8,90
Baleares	171	2.148	12,56	150	943	6,29	321	3.091	9,63
Canarias	445	6.932	15,58	670	3.093	4,62	1.115	10.025	8,99
Cantabria	88	1.007	11,44	112	1.016	9,07	200	2.023	10,12
Castilla-La Mancha	1.436	13.320	9,28	1.221	7.977	6,53	2.657	21.297	8,02
Castilla y León	1.370	11.962	8,73	729	3.606	4,95	2.099	15.568	7,42
Cataluña	5.794	41.987	7,25	1.455	10.520	7,23	7.249	52.507	7,24
Comunidad Valenciana	2.767	37.116	13,41	1.243	8.585	6,91	4.010	45.701	11,40
Extremadura	812	7.519	9,26	369	2.040	5,53	1.181	9.559	8,09
Galicia	890	9.410	10,57	664	3.853	5,80	1.554	13.263	8,53
Madrid	862	10.601	12,30	1.853	9.928	5,36	2.715	20.529	7,56
Murcia	1.104	10.723	9,71	632	4.300	6,80	1.736	15.023	8,65
Navarra	305	4.632	15,19	430	4.085	9,50	735	8.717	11,86
País Vasco	1.335	47.359	35,47	1.043	13.211	12,67	2.378	60.570	25,47
La Rioja	167	1.708	10,22	66	366	5,55	233	2.074	8,90
Ceuta y Melilla	41	380	9,27	16	96	6,00	57	476	8,35
Total	23.823	267.903	11,25	13.518	91.632	6,78	37.341	359.535	9,63

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CUADRO 6. Participación en el empleo de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en España por Comunidades Autónomas, 4.º trimestre de 2001

Comunidades Autónomas	Afiliados en alta en Cooperativas / Total afiliados en Seguridad Social. Datos expresados en tantos por mil														
	Cooperativas					Sociedades Laborales					Cooperativas y Sociedades Laborales				
	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL
Andalucía	15,745	48,509	19,517	17,528	20,442	0,755	18,100	9,156	3,660	5,030	16,501	66,609	28,674	21,188	25,472
Aragón	24,097	17,235	12,419	16,285	16,707	1,490	9,443	14,406	5,968	7,281	25,587	26,679	26,825	22,253	23,988
Asturias	12,087	10,697	3,406	11,762	10,595	0,696	12,092	11,473	6,272	7,578	12,783	22,789	14,879	18,034	18,174
Baleares	12,561	3,549	2,067	6,662	5,848	4,024	4,383	3,463	1,856	2,352	16,585	7,932	5,530	8,518	8,200
Canarias	28,424	24,356	3,344	10,746	11,403	1,736	5,902	11,730	3,643	4,854	30,161	30,258	15,074	14,389	16,257
Cantabria	1,780	6,243	2,254	7,803	6,398	0,169	13,531	6,762	3,095	5,373	1,949	19,774	9,016	10,898	11,771
Castilla-Mancha	34,636	44,748	16,390	17,179	24,607	3,428	23,663	30,347	9,051	14,644	38,064	68,411	46,737	26,230	39,251
Castilla y León	33,428	27,205	6,030	10,077	14,980	2,686	6,482	8,750	3,468	4,580	36,114	33,687	14,780	13,545	19,560
Cataluña	30,724	13,436	20,840	14,186	15,041	0,894	5,857	4,764	2,944	3,745	31,618	19,293	25,604	17,130	18,787
Com.Valenciana	31,545	17,122	14,356	30,927	25,983	1,153	9,734	10,216	3,191	5,341	32,699	26,856	24,573	34,119	31,324
Extremadura	15,511	59,477	28,929	19,646	23,044	0,822	15,621	12,692	6,148	6,214	16,333	75,098	41,621	25,794	29,259
Galicia	10,123	25,239	4,494	7,290	10,532	0,304	9,406	7,932	3,210	4,561	10,427	34,645	12,426	10,500	15,093
Madrid	37,400	4,266	2,672	4,535	4,464	7,500	7,402	8,768	3,273	4,303	44,900	11,668	11,439	7,808	8,767
Murcia	16,682	29,656	32,710	27,007	26,599	1,364	15,603	21,178	8,029	9,963	18,045	45,258	53,888	35,036	36,562
Navarra	44,961	24,302	14,280	18,256	21,102	1,969	26,119	34,033	12,110	18,021	46,929	50,422	48,313	30,366	39,123
País Vasco	20,867	102,251	21,633	42,479	56,189	7,000	36,159	16,783	6,174	15,276	27,867	138,409	38,416	48,653	71,465
La Rioja	23,146	29,419	1,982	15,314	18,625	0,000	7,129	2,523	2,334	3,533	23,146	36,548	4,505	17,648	22,159
Ceuta y Melilla	0,010	41,000	10,000	10,706	12,215	0,000	10,000	0,732	3,176	3,062	200,000	51,000	10,732	13,882	15,277
Total	19,972	27,990	13,305	15,456	17,748	1,214	12,524	10,602	3,979	5,949	21,186	40,514	23,906	19,435	23,697

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

el número total de personas afiliadas a la Seguridad Social en situación de alta laboral. Esta información se recoge en el cuadro 6, donde se muestra el peso de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en cada Comunidad Autónoma por sectores de actividad. Se puede apreciar cómo los datos de la *ratio* toman valores más altos en País Vasco –debido a la fuerte presencia de las Cooperativas en el sector industrial–, Castilla-La Mancha, Navarra, Murcia, Comunidad Valenciana y Extremadura. Cabe reseñar, por tanto, que la existencia de un mayor número de este tipo de empresas en algunas Comunidades Autónomas no implica necesariamente que estén más representadas en el conjunto de la actividad empresarial de la región: aunque medido por el número de empresas, los casos de Navarra, Murcia y Extremadura ocupan un lugar secundario en el contexto nacional, se comprueba sin embargo que el grado de penetración de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en su tejido empresarial es comparativamente mayor que en otras Comunidades Autónomas, como Madrid o Cataluña, en las que la cifra absoluta de entidades es mayor.

3.5. Distribución por tipos de entidades

De entre los distintos tipos de empresas contemplados en los artículos 80 a 104 de la Ley de Cooperativas, a los que habría que sumar las Sociedades Laborales, destacan, tanto en términos de número de empresas como de empleos, las Cooperativas de trabajo asociado y las Sociedades Laborales, esto es, las empresas de trabajo asociado (cuadro 7). Estos tipos representaban en 2001, respectivamente, el 32,4 y el 45 por 100 del universo empresarial, así como el 34,9 y el 30,8 por 100 del empleo total en el sector. En esencia, se trata de empresas de pequeña dimensión media –10,3 empleos en el caso de las Cooperativas de trabajo asociado y 6,5 en el de las Sociedades Laborales–, con una clara vocación por la generación de autoempleo y orientadas al ámbito de los servicios. En los últimos años, los datos de trabajadores y empresas dejan constancia del elevado dinamismo que protagonizan ambas formas societarias, siendo previsible que la tendencia se mantenga en el futuro.

Por su parte, la información sobre empresas constituidas según el tipo de entidad explica en gran medida la actual composición del conjunto, al manifestarse como más dinámicas las Cooperativas de trabajo asociado y las Sociedades Laborales (cuadro 8). Esta última forma es cada vez más relevante, suponiendo en 2001 algo más del 68 por 100 de todas las empresas de nueva creación.

4. Macromagnitudes del sector

Las macromagnitudes del sector permiten ahondar en la valoración de la significación conjunta de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en la economía española. En este apartado se muestran estimaciones del valor de la Producción, Valor añadido bruto, Remuneración de los asalariados y Excedente

CUADRO 7. Cooperativas y Sociedades Laborales: número de empresas y trabajadores según tipo de sociedad, 4.º trimestre de 2001^(a)

Entidades	Empresas		Trabajadores		(b)/(a)
	Número (a)	%	Número (b)	%	
Cooperativas agrarias	4.552	14,37	51.966	17,21	11,4
Cooper. de consumidores y usuarios . .	344	1,09	11.146	3,69	32,4
Cooperativas de trabajo asociado	10.255	32,38	105.526	34,94	10,3
Cooperativas de enseñanza	249	0,79	7.822	2,59	31,4
Cooperativas del mar	14	0,04	124	0,04	8,9
Cooperativas de transporte	198	0,63	692	0,23	3,5
Cooperativas sanitarias	1	0,00	939	0,31	939,0
Cooperativas de viviendas	173	0,55	513	0,17	3,0
Cooperativas de crédito	95	0,30	13.960	4,62	146,9
Otras	1.471	4,64	16.347	5,41	11,1
<i>Total Cooperativas</i>	<i>17.352</i>	<i>54,79</i>	<i>209.035</i>	<i>69,21</i>	<i>12,1</i>
<i>Sociedades Laborales</i>	<i>14.318</i>	<i>45,21</i>	<i>92.979</i>	<i>30,79</i>	<i>6,5</i>
<i>Total general</i>	<i>31.670</i>	<i>100,00</i>	<i>302.014</i>	<i>100,00</i>	<i>9,5</i>

Nota: (a) Las cifras de Cooperativas excluyen empresas y trabajadores de alta en el régimen de autónomos.

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

bruto de explotación; por ramas de actividad y Comunidades Autónomas, las estimaciones resultan menos fiables, al disponerse de una muestra más reducida en cada ámbito territorial o sectorial, por lo que los cálculos deben tomarse con las debidas cautelas. El año de referencia es aquí excepcionalmente 2000, al haberse dispuesto para ese ejercicio de un número de estados financieros de Cooperativas y Sociedades Laborales muy superior al disponible para 2001.

4.1. Magnitudes nacionales

El valor estimado de la Producción de Cooperativas y Sociedades Laborales ascendió en el año 2000 a casi 34.000 millones de euros, correspondiendo algo más del 83 por 100 de esa cantidad a la actividad desarrollada por las primeras. Ambas formas empresariales generaron durante ese mismo año un Valor añadido bruto estimado de 8.726 millones de euros, lo que supone el 1,4 por 100 del Valor añadido de la economía española; la Remuneración de los asalariados se situó en torno a los 6.530 millones de euros, es decir, un 2,1 por 100 de la retribución total del factor trabajo, y el Excedente bruto de explotación importó algo más de 2.196 millones de euros, esto es, el 0,9 por 100 del generado por todo el sistema productivo español (cuadro 9 y gráfico 6)

Esas cifras revelan una de las características más importantes de las Cooperativas y las Sociedades Laborales: su mayor sensibilidad hacia la Remuneración de los asalariados; de ahí el mayor peso relativo de los salarios en el Valor añadido, en comparación con el Excedente bruto de explotación. Consi-

CUADRO 8. Número de Cooperativas y Sociedades Laborales constituidas por tipo, 1990-2001

Tipos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Trabajo Asociado	964	937	1.448	2.286	2.560	2.393	2.140	1.890	1.426	1.401	1.983	1.926
Consumidores y usuarios	9	23	50	29	29	14	22	25	14	8	11	12
Viviendas	424	294	340	402	388	378	362	283	289	255	211	238
Agrarias	173	185	202	234	229	198	174	175	186	183	177	188
Explotación comunitaria de la tierra .	25	22	33	25	21	38	49	58	42	42	61	42
Servicios	71	52	66	97	50	55	40	94	36	45	28	35
Mar	6	4		2			2		1	1	1	
Transportistas	32	38	20	21	15	6	11	10	16	4	12	15
Enseñanza	3	8	10	13	5	13	8	8	7	4	8	13
Otros	1			1						1		46
Segundo y ulterior grado	21	20	17	36	7	11	6	12	19	14	14	
Sociedades Laborales	572	586	820	1.077	1.318	888	706	1.315	3.979	4.522	4.851	5.454
Total	2.301	2.169	3.006	4.223	4.622	3.994	3.520	3.870	6.015	6.480	7.357	7.969

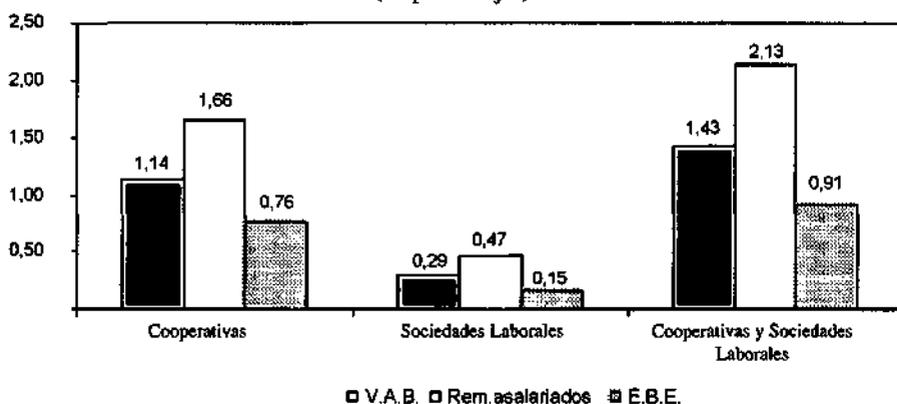
Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CUADRO 9. Cooperativas y Sociedades Laborales: macromagnitudes más representativas, 2000
(millones de euros)

Magnitudes	Cooperativas		Sociedades Laborales		Total	
	Valor absoluto	% sobre el total nacional	Valor absoluto	% sobre el total nacional	Valor absoluto	% sobre el total nacional
Valor de la Producción	28.087	2,39	5.708	0,48	33.796	2,87
Valor añadido bruto	6.932	1,14	1.794	0,29	8.726	1,43
Remuneración asalariados ...	5.097	1,66	1.433	0,47	6.530	2,13
Excedente bruto	1.835	0,76	361	0,15	2.196	0,91

Fuentes: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

GRÁFICO 6. Participación de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en las principales macromagnitudes de la economía española, 2000
(en porcentajes)



Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

derando la economía española en su conjunto, y según datos de la Contabilidad Nacional, las empresas destinan, por término medio, un 55 por 100 del Valor añadido a la Remuneración de los asalariados y un 45 por 100 al Excedente bruto de explotación; pues bien, las Cooperativas y las Sociedades Laborales destinan tres cuartas partes del Valor añadido a la Remuneración de los asalariados (RE) y el cuarto restante al Excedente bruto de explotación (EBE).

De otra parte, cabe subrayar que el peso de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en términos de Valor añadido bruto (1,4 por 100) es inferior al que tienen en términos de empleo (2,3 por 100, tanto en el año 2000 como en 2001), lo que se debe, en gran medida, a que este sector está formado por empresas de pequeña dimensión, intensivas en factor trabajo, especialmente orientadas a la creación y mantenimiento del empleo.

4.2. Distribución sectorial del Valor añadido y de la Remuneración de los factores de producción

Por ramas de actividad, existen importantes diferencias en el grado de penetración de estas empresas en el sistema productivo. Atendiendo al Valor añadido, con las debidas reservas, dado el menor tamaño de la muestra en cada una de las ramas analizadas, se observa una mayor presencia de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en educación «de mercado», agricultura y pesca, intermediación financiera y manufacturas. En sentido contrario, la presencia de estas formas societarias es prácticamente testimonial en las ramas de energía e industrias extractivas, hostelería, actividades inmobiliarias y servicios a empresas, así como en transporte y comunicaciones (cuadro 10).

CUADRO 10. Cooperativas y Sociedades Laborales:
Valor añadido bruto por ramas de actividad, 2000
(millones de euros)

Ramas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	VAB	% VAB nacional	VAB	% VAB nacional	VAB	% VAB nacional
Agricultura y pesca	788,0	3,92	27,4	0,14	815,4	4,05
Energía e ind. extractivas . . .	22,6	0,13	17,9	0,10	40,5	0,22
Manufacturas (dem. baja) . . .	1.529,2	2,56	601,8	1,01	2.131,0	3,56
Manufacturas (dem. media) . . .	384,7	1,17	154,0	0,47	538,7	1,64
Manufacturas (dem. alta)	213,1	2,91	59,0	0,80	272,1	3,71
Construcción	558,6	1,16	303,6	0,63	862,2	1,79
Comercio y reparación	1.114,9	1,73	283,3	0,44	1.398,2	2,17
Hostelería	96,0	0,21	48,5	0,10	144,5	0,31
Transporte y comunicaciones . .	243,6	0,53	103,3	0,22	346,9	0,75
Intermediación financiera . . .	1.102,5	3,68	4,0	0,01	1.106,5	3,69
Inmob. y serv. a empresas . . .	285,8	0,36	122,1	0,15	407,9	0,51
Educación	332,4	4,06	22,4	0,27	354,8	4,33
Sanidad y servicios sociales . .	154,3	1,28	19,9	0,17	174,2	1,45
Otras act. sociales y servicios . .	106,4	0,69	27,0	0,18	133,4	0,87
<i>Total</i>	<i>6.932,0</i>	<i>1,14</i>	<i>1.794,3</i>	<i>0,29</i>	<i>8.726,3</i>	<i>1,43</i>

Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

Es especialmente importante la participación de Cooperativas y Sociedades Laborales, sobre todo de las primeras, en el sector agrario propiamente dicho –en el sector pesquero su presencia es testimonial–, siendo llamativo en particular su aporte en términos de Valor añadido, lo que se debe, fundamentalmente, a que alcanzan mayores niveles de productividad comparada. No será por ello ocioso subrayar, a este respecto, el destacado papel que las Cooperativas agrarias desempeñan en el desarrollo rural: en el año 2000, más de 3.900 empresas asociativas agrarias –Cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación– agrupan a casi un millón de socios y facturan una cifra próxima a 12.000 millones de euros, que representa el 45 por 100 de la Producción final agraria, aproximadamente.

Igualmente, cabe destacar la importancia de estas empresas en el sector de la educación de mercado donde, al margen de la actividad que se desarrolla en torno a colegios de enseñanza, promovida por padres que quieren una educación alternativa para sus hijos o por educadores que crean Cooperativas de trabajo asociado en este sector de actividad, han aparecido otras sociedades de pequeña dimensión, en forma de academias o centros de enseñanza de idiomas, informática o de refuerzo a la enseñanza escolar. Existen, además, ámbitos no cubiertos por la enseñanza pública en determinados territorios, en los que las Cooperativas se han convertido en un instrumento importante para la formación básica y media del alumno. Las Comunidades Autónomas en donde la enseñanza cooperativa tiene un mayor grado de penetración son Cataluña y País Vasco: en esas dos Comunidades se concentra más del 70 por 100 de los empleos no autónomos de Cooperativas de enseñanza, con una cifra aproximada de 5.300 trabajadores.

Por su parte, las cifras de Remuneración de asalariados y Excedente bruto de explotación permiten comprobar cómo en todos los sectores el reparto del Valor añadido bruto beneficia más al factor trabajo que al factor capital (cuadros 11 y 12).

Por lo que se refiere a los niveles de productividad sectoriales, cabe señalar que éstos vienen condicionados por factores tecnológicos y organizativos propios de cada actividad (gráfico 7). Las cifras muestran que, al margen de la intermediación financiera, que presenta niveles de productividad más elevados,

**CUADRO 11. Cooperativas y Sociedades Laborales:
Remuneración de asalariados por ramas de actividad, 2000**
(millones de euros)

Ramas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	RA	% en RA nacional	RA	% en RA nacional	RA	% en RA nacional
Agricultura y pesca	487,5	12,13	18,3	0,45	505,7	12,58
Energía e ind. extractivas. . . .	19,1	0,4	15,7	0,33	34,8	0,74
Manufacturas (dem. baja) . . .	1.091,0	2,78	482,3	1,23	1.573,3	4,01
Manufacturas (dem. media) . . .	287,9	1,29	118,8	0,53	406,7	1,82
Manufacturas (dem. alta)	150,0	2,85	45,1	0,86	195,0	3,7
Construcción	442,9	1,45	241,5	0,79	684,4	2,23
Comercio y reparación.	1.042,7	3,64	227,1	0,79	1.269,8	4,43
Hostelería	84,4	0,6	39,0	0,28	123,3	0,88
Transporte y comunicaciones . .	187,2	0,88	83,7	0,39	270,9	1,27
Intermediación financiera . . .	512,0	3,36	3,7	0,02	515,7	3,39
Inmob. y serv. a empresas . . .	251,2	0,97	99,7	0,39	350,9	1,36
Educación.	293,1	4,72	18,9	0,3	312,0	5,02
Sanidad y servicios sociales . .	147,7	2,78	17,3	0,33	165,1	3,11
Otras act. sociales y servicios .	100,2	0,98	21,9	0,21	122,1	1,2
<i>Total</i>	<i>5.096,7</i>	<i>1,68</i>	<i>1.433,0</i>	<i>0,47</i>	<i>6.529,8</i>	<i>2,15</i>

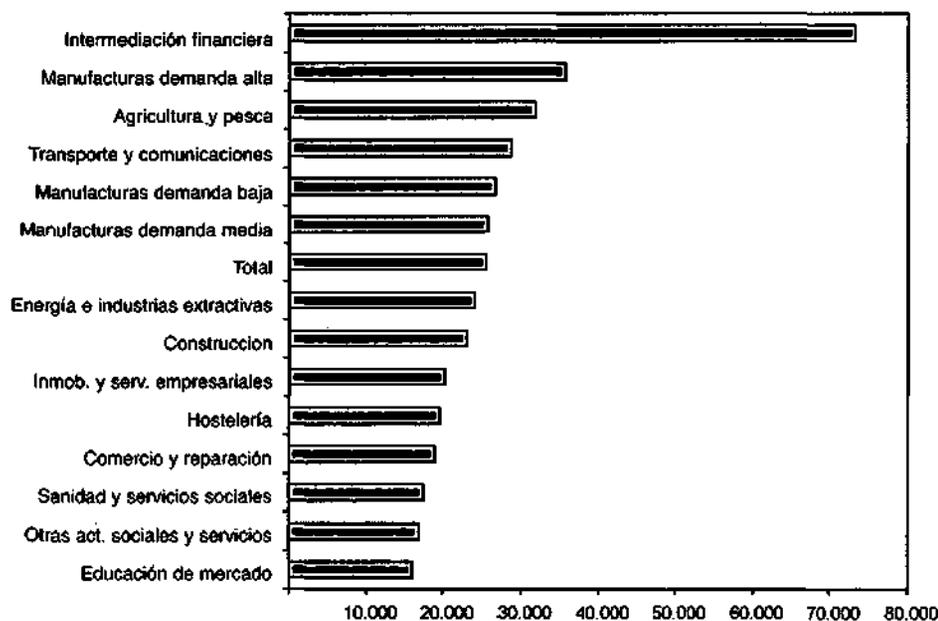
Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

**CUADRO 12. Cooperativas y Sociedades Laborales:
Excedente bruto de explotación por ramas de actividad, 2000**
(millones de euros)

Ramas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	EBE	% en EBE nacional	EBE	% en EBE nacional	EBE	% en EBE nacional
Agricultura y pesca	300,5	1,75	9,1	0,05	309,6	1,8
Energía e ind. extractivas.	3,5	0,03	2,2	0,02	5,7	0,04
Manufacturas (dem. baja)	438,2	2,08	119,5	0,57	557,8	2,65
Manufacturas (dem. media)	96,8	0,91	35,3	0,33	132,1	1,25
Manufacturas (dem. alta)	63,2	2,98	13,8	0,65	77,0	3,64
Construcción	115,7	0,69	62,1	0,37	177,8	1,05
Comercio y reparación.	72,1	0,2	56,1	0,16	128,3	0,36
Hostelería	11,6	0,04	9,6	0,03	21,2	0,07
Transporte y comunicaciones	56,3	0,23	19,7	0,08	76,0	0,31
Intermediación financiera	590,4	4,07	0,3	0	590,8	4,07
Inmob. y serv. a empresas	34,7	0,07	22,3	0,04	57,0	0,11
Educación.	39,2	1,94	3,5	0,17	42,7	2,11
Sanidad y servicios sociales	6,6	0,1	2,5	0,04	9,1	0,14
Otras act. sociales y servicios	6,2	0,12	5,2	0,1	11,4	0,23
Total	1.835,2	0,76	361,3	0,15	2.196,5	0,91

Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

GRÁFICO 7. Productividad aparente del factor trabajo en Cooperativas y Sociedades Laborales, 2000
(en euros por trabajador)



Fuentes: Elaborado con los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

los servicios presentan valores medios de producción por trabajador inferiores a los que se observan en el resto de sectores, entre los que destaca la agricultura y pesca, donde las sociedades Cooperativas combinan actividades propias del sector primario con otras actividades de transformación y distribución comercial, que permiten incorporar mayor Valor añadido a la Producción.

4.3. Distribución regional del Valor añadido y de la Remuneración de los factores de producción

Por Comunidades Autónomas se observan importantes diferencias en el peso que tienen estas empresas en el conjunto de las respectivas economías regionales. Los cálculos realizados para el Valor añadido bruto, la Remuneración de los asalariados y el Excedente bruto de explotación, no hacen sino confirmar los rasgos ya observados al analizar la distribución del empleo por Comunidades Autónomas, si bien con ciertos matices debido a los distintos niveles de productividad que presentan las empresas de cada región (cuadros 13, 14 y 15).

Las Comunidades donde estas formas societarias tienen una mayor presencia relativa son País Vasco, Murcia, Castilla-La Mancha y Navarra, donde el

CUADRO 13. Cooperativas y Sociedades Laborales: Valor añadido bruto por Comunidades Autónomas, 2000 (millones de euros)

Comunidades Autónomas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	VAB	% en VAB nacional	VAB	% en VAB nacional	VAB	% en VAB nacional
Andalucía.....	1.244,3	1,68	165,9	0,22	1.410,2	1,90
Aragón.....	199,3	1,16	68,7	0,40	268,0	1,56
Asturias.....	76,2	0,61	31,3	0,25	107,5	0,86
Baleares.....	40,1	0,31	12,3	0,09	52,4	0,40
Canarias.....	165,5	0,76	56,5	0,26	221,9	1,01
Cantabria.....	26,1	0,37	25,9	0,36	52,0	0,73
Castilla-La Mancha.....	307,4	1,61	156,6	0,82	464,0	2,43
Castilla y León.....	298,2	0,95	66,4	0,21	364,6	1,16
Cataluña.....	1.215,7	1,18	224,1	0,22	1.439,8	1,40
C. Valenciana.....	835,8	1,56	177,9	0,33	1.013,7	1,89
Extremadura.....	151,6	1,59	31,9	0,33	183,5	1,93
Galicia.....	248,9	0,85	49,3	0,17	298,1	1,01
Madrid.....	315,9	0,33	198,7	0,21	514,6	0,54
Murcia.....	297,0	2,30	69,1	0,53	366,1	2,83
Navarra.....	107,0	1,13	96,1	1,02	203,1	2,15
País Vasco.....	1.369,8	3,91	354,1	1,01	1.723,9	4,92
La Rioja.....	28,4	0,70	8,1	0,20	36,5	0,90
Ceuta y Melilla.....	4,7	0,30	1,7	0,10	6,4	0,40
Total.....	6.932,0	1,26	1.794,3	0,33	8.726,3	1,59

Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

CUADRO 14. Cooperativas y Sociedades Laborales: Remuneración de los asalariados por Comunidades Autónomas, 2000
(millones de euros)

Comunidades Autónomas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	RA	% en RA nacional	RA	% en RA nacional	RA	% en RA nacional
Andalucía.....	842,2	2,12	136,1	0,34	978,4	2,46
Aragón.....	133,2	1,39	57,8	0,61	191,0	2,00
Asturias.....	71,3	1,04	26,2	0,38	97,5	1,42
Baleares.....	33,7	0,50	10,9	0,16	44,6	0,66
Canarias.....	120,1	0,98	40,8	0,33	160,9	1,32
Cantabria.....	20,7	0,54	20,0	0,53	40,7	1,07
Castilla-La Mancha.....	226,5	2,36	125,3	1,31	351,9	3,67
Castilla y León.....	204,5	1,25	53,3	0,33	257,9	1,58
Cataluña.....	872,6	1,51	183,5	0,32	1.056,1	1,83
Com. Valencia.....	613,1	2,07	138,8	0,47	751,9	2,54
Extremadura.....	111,2	2,20	25,6	0,51	136,8	2,71
Galicia.....	171,1	1,11	42,3	0,28	213,4	1,39
Madrid.....	249,1	0,45	154,7	0,28	403,9	0,73
Murcia.....	262,9	3,86	54,8	0,80	317,8	4,66
Navarra.....	74,7	1,45	68,7	1,33	143,4	2,78
País Vasco.....	1.064,2	5,10	286,5	1,37	1.350,7	6,47
La Rioja.....	21,5	1,03	6,2	0,30	27,7	1,33
Ceuta y Melilla.....	4,1	0,41	1,5	0,14	5,6	0,55
<i>Total.....</i>	<i>5.096,7</i>	<i>1,68</i>	<i>1.433,0</i>	<i>0,47</i>	<i>6.529,8</i>	<i>2,15</i>

Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

Valor añadido bruto sectorial supone en todas ellas más del 2 por 100 del Valor añadido bruto regional. Entre éstas destaca el País Vasco, donde la actividad de las Cooperativas y las Sociedades Laborales supone prácticamente el 5 por 100 del Valor añadido bruto regional, porcentaje muy superior al 1,4 por 100 observado por término medio en el conjunto nacional¹⁷. En el caso opuesto se encuentran Baleares, Ceuta y Melilla, Madrid, Cantabria, Asturias y La Rioja, Comunidades en las que la participación de Cooperativas y Sociedades Laborales no alcanza el 1 por 100 del Valor añadido bruto regional.

De otra parte, cabe subrayar que para las Comunidades Autónomas es trasladable, sin excepción alguna, la misma observación que se hizo anteriormente, según la cual estas empresas muestran una mayor sensibilidad con los trabajadores, al menos en términos de remuneración del factor trabajo. Así, en todos los casos se aprecia la mayor importancia relativa que en la distribución del Valor añadido bruto alcanzan los salarios frente al Excedente bruto de explotación (cuadros 13, 14 y 15).

¹⁷ La cifra de Valor añadido bruto estimada para el País Vasco es ligeramente inferior a la ofrecida por el Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social del Gobierno Vasco en *Cuentas de la Economía Social en el bienio 1999-2000*. En este estudio la estimación del Valor añadido bruto asciende a 2.024 millones de euros, lo que representa el 5,55 por 100 del dato regional.

CUADRO 15. Cooperativas y Sociedades Laborales: Excedente bruto de explotación por Comunidades Autónomas, 2000
(millones de euros)

Comunidades Autónomas	Cooperativas		Soc. Laborales		Total	
	EBE	% en EBE nacional	EBE	% en EBE nacional	EBE	% EBE nacional
Andalucía.....	402,1	2,46	29,8	0,09	431,9	1,28
Aragón.....	66,1	2,00	10,9	0,14	77,0	1,02
Asturias.....	4,9	1,42	5,1	0,09	10,0	0,18
Baleares.....	6,4	0,66	1,3	0,02	7,8	0,13
Canarias.....	45,4	1,32	15,7	0,16	61,1	0,63
Cantabria.....	5,5	1,07	5,9	0,18	11,4	0,35
Castilla-La Mancha.....	80,9	3,67	31,3	0,33	112,2	1,18
Castilla y León.....	93,7	1,58	13,0	0,09	106,7	0,71
Cataluña.....	343,1	1,83	40,6	0,09	383,7	0,87
C. Valencia.....	222,7	2,54	39,1	0,17	261,8	1,12
Extremadura.....	40,4	2,71	6,3	0,14	46,7	1,03
Galicia.....	77,7	1,39	6,9	0,05	84,6	0,61
Madrid.....	66,8	0,73	44,0	0,11	110,8	0,29
Murcia.....	34,1	4,66	14,2	0,24	48,3	0,80
Navarra.....	32,3	2,78	27,4	0,64	59,8	1,39
País Vasco.....	305,6	6,47	67,6	0,48	373,3	2,67
La Rioja.....	6.897	1,33	1,9	0,10	8,8	0,45
Ceuta-Melilla.....	0,6	0,55	0,2	0,04	0,8	0,14
<i>Total.....</i>	<i>1.835,2</i>	<i>2,15</i>	<i>361,3</i>	<i>0,15</i>	<i>2.196,5</i>	<i>0,91</i>

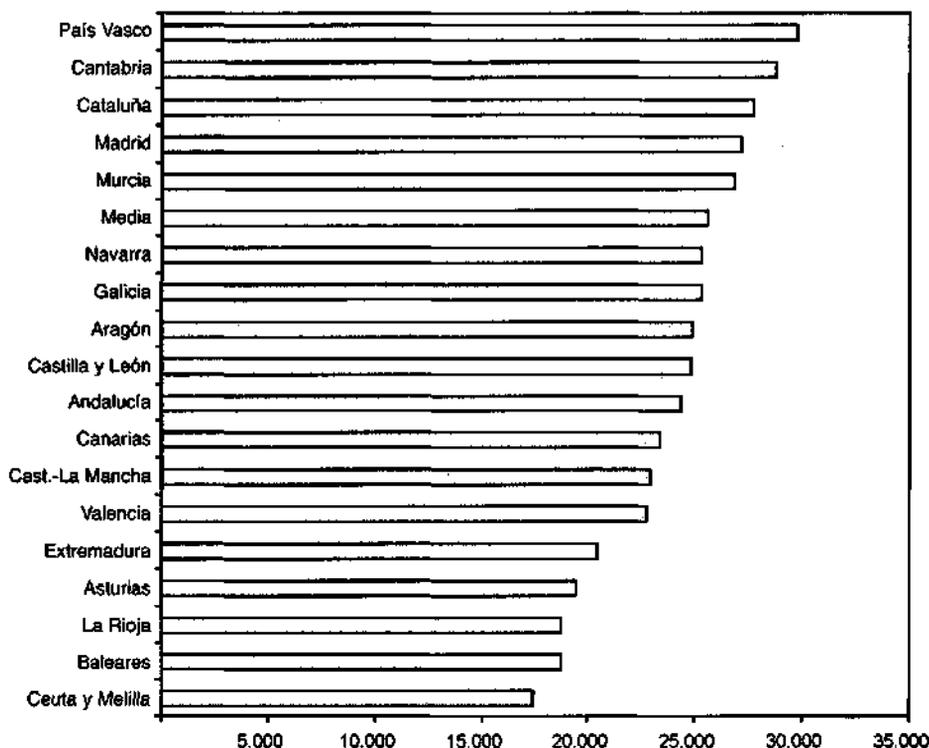
Fuentes: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Estadística e Infotel.

También por Comunidades Autónomas cabe destacar que en País Vasco, Cantabria, Cataluña, Madrid y Murcia es donde se alcanzan mayores productividades medias por trabajador (gráfico 8). Esta circunstancia viene motivada en gran medida por la propia especialización productiva de aquellas regiones, ya que, tal y como se comprobó anteriormente, y al igual que sucede con la economía en su conjunto, existe una estrecha relación entre la especialización productiva por ramas de actividad y los diferentes niveles de productividad del factor trabajo.

5. Aportaciones y rasgos más significativos del sector

Las Cooperativas y las Sociedades Laborales constituyen una forma empresarial con unas características particulares que las diferencian de las empresas mercantiles convencionales, tanto en su modo interno de actuar como en las relaciones que mantienen con el exterior. Los valores y principios generalmente reconocidos para el movimiento cooperativo ponen de relieve la primacía de las personas sobre el capital, destacando objetivos que normalmente no se tienen en cuenta en la empresa capitalista. Esta singular filosofía, con incidencia en la estructura societaria y en la conducta de los socios y trabajadores, confiere al sector cooperativo ciertas ventajas para sí

GRÁFICO 8. Productividad aparente del factor trabajo en las Cooperativas y las Sociedades Laborales por Comunidades Autónomas, 2000
(euros por trabajador)



Fuentes: Elaborado con los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

mismo y para el conjunto de la sociedad, a la vez que condiciona sus posibilidades de actuación en los mercados.

Las fuentes estadísticas utilizadas han permitido contrastar la validez de ciertas proposiciones que hasta ahora sólo se habían formulado sin base empírica suficiente y advertir algunos rasgos que anteriormente habían pasado casi de forma desapercibida. A continuación se revisan algunas de las principales contribuciones de las Cooperativas y las Sociedades Laborales al desarrollo económico y social, y se analizan ciertos aspectos que fortalecen o debilitan su posición competitiva.

5.1. Principales aportaciones

a) Corrección de ciertas situaciones de mercado

Puede decirse que la presencia de las Cooperativas en la escena económica propicia la existencia de efectos positivos en los niveles micro y macroeco-

nómico, que hacen posible la corrección de ciertas situaciones de mercado. Una idea que ya ha sido apuntada por autores como Monzón y Tomás es que el conjunto de entidades pertenecientes a la Economía Social promueve una distribución de la renta y la riqueza más igualitaria¹⁸. En este sentido, y en lo que atañe a las Cooperativas y a las Sociedades Laborales, se considera clave la importancia que este tipo de empresas concede, para el reparto de beneficios, a la condición de persona, al uso de los servicios y a la supremacía del factor trabajo sobre el capital.

También cabría destacar que las Cooperativas y las Sociedades Laborales contribuyen a corregir, en buena medida, desequilibrios que pueden producirse en el mercado laboral. Así, se mantiene que es posible esperar una mayor estabilidad contractual¹⁹ que garantice la continuidad en el empleo y una mayor flexibilidad retributiva cuando sobrevienen fases recesivas del ciclo, en las que los socios, primando el objetivo de conservar el puesto de trabajo, asumen con mayor aquiescencia la reducción de la actividad y la jornada laboral, así como la obtención de menores cantidades por el excedente derivado de la actividad²⁰.

Finalmente, puede apuntarse que, en algunos mercados, las Cooperativas, normalmente formando alianzas, tienden a contrarrestar el poder de los monopolios –caso de las Cooperativas de consumidores– y los monopsonios –Cooperativas agrarias– (P. Normark, 1996, pág. 432). También en la vía de mejorar el funcionamiento de los mercados, se puede decir que en aquellos casos en que se establecen relaciones entre compradores y vendedores en el ámbito cooperativo, se promueve la estabilidad y se reducen los costes de transacción²¹.

b) Impulso a la motivación de los agentes

Otro rasgo asociado a la identidad Cooperativa se refiere a los efectos positivos que genera en la motivación a los agentes, circunstancia que permite auspiciar un mejor funcionamiento de la organización, así como facilitar las relaciones que tienen lugar dentro de la empresa y las que se establecen entre ésta y el exterior. De este modo, cabe esperar que se produzca una mejora en la situación de los consumidores en aquellos casos en que confluyen en la

¹⁸ Este asunto es tratado en J. L. MONZÓN (1997), R. CHAVES, J. A. TOMÁS y J. L. MONZÓN (1999) y R. CHAVES y J. L. MONZÓN (2000, págs. 121-123).

¹⁹ Como señala C. GARCÍA MARCOS (1997, pág. 28), y como se ha tenido la ocasión de comprobar a partir de los resultados que arroja el trabajo de campo, la participación media de empleados con contrato temporal en las Cooperativas y las Sociedades Laborales es menor que en el resto de empresas.

²⁰ En base a la experiencia de la primera mitad del decenio de 1990, A. GARCÍA ARELLANO (1996, pág. 128) mantiene que en períodos de crisis las Cooperativas de trabajo asociado llegan a crear empleo, mientras que la empresa capitalista tradicional destruye puestos de trabajo. Además, sostiene que en el pasado las Cooperativas de trabajo asociado crearon empleo con más rapidez que el resto de empresas.

²¹ P. OLLILA (1989). Citado por P. NORMARK (1996, pág. 433).

misma persona la condición de socio y usuario. En este caso concreto, la sociedad puede disponer de un modo más directo y certero de la información que precisa para satisfacer las necesidades del cliente, así como conocer los cambios producidos en su conducta, hábitos y expectativas²².

También puede esperarse que en este tipo de sociedad haya una mayor motivación del trabajador. La doble condición de socio y trabajador dentro de la Cooperativa hace que aumente el interés del empleado por la buena marcha de la empresa. Por su parte, la implicación directa de los socios en la organización promueve una mayor concienciación en cuanto a la necesidad de introducir cambios dirigidos a conseguir una rápida adaptación a los problemas que pudieran presentarse, por lo que, al menos a priori, cabe esperar una mayor flexibilidad ante las amenazas y oportunidades que surgen en los mercados²³. Como mantiene Lejarriaga (2002, pág. 457), mientras que en las sociedades mercantiles los propietarios y los trabajadores suelen estar enfrentados, en cierto tipo de Cooperativas y en las Sociedades Laborales la coincidencia de propiedad y trabajo evita conflictos, ahorra costes e invita a la mayor productividad.

De otra parte, la participación de los socios en Cooperativas de tamaño pequeño y mediano suele ser bastante alta, ya que el procedimiento por el que se desvincula el poder de decisión del capital aportado constituye un importante valor democrático que sitúa por igual a todos los miembros de la Cooperativa y genera estímulos muy positivos.

c) Estabilidad de la figura societaria

Existen diversas características asociadas a la identidad Cooperativa que tienden a conferirle una mayor estabilidad en los mercados frente a otro tipo de sociedades. En este caso, se suele argüir que la limitación legal de acceso al capital externo puede suponer un fortalecimiento de los recursos propios, lo que dotaría a la organización de mayor estabilidad. En esta misma línea, las limitaciones impuestas a la distribución de reservas pueden contribuir a la creación de unas bases de capital más sólidas.

Además, puede mantenerse que la configuración de la Cooperativa en base a los valores y principios emanados de la Alianza Cooperativa Internacional, que tienen su correspondiente reflejo legal y estatuario, hace posible el desarro-

²² En este sentido, C. MILLS (2001, pág. 51) apunta como una ventaja de las Cooperativas el hecho de que su filosofía de actuación tenga en cuenta los intereses de grupos que suelen ocupar un lugar secundario en el mundo empresarial, como son los trabajadores y los consumidores.

²³ La motivación de los trabajadores-propietarios es mayor que en las empresas capitalistas tradicionales, lo que, entre otros aspectos, confiere una mayor flexibilidad a las sociedades autogestionadas en términos de horarios y condiciones de trabajo ante las distintas circunstancias y necesidades de cada momento. Véase A. C. MORALES (1998, pág. 26).

llo sostenido de las entidades, pese a la existencia de presiones externas. En este sentido, la solidaridad que cabe esperar en el comportamiento de los miembros de un tipo de empresa donde el objetivo de lucro debe situarse en un segundo plano, se convierte en el primer garante de la protección de los trabajadores y de la empresa ante posibles amenazas.

d) Generación de empleo estable

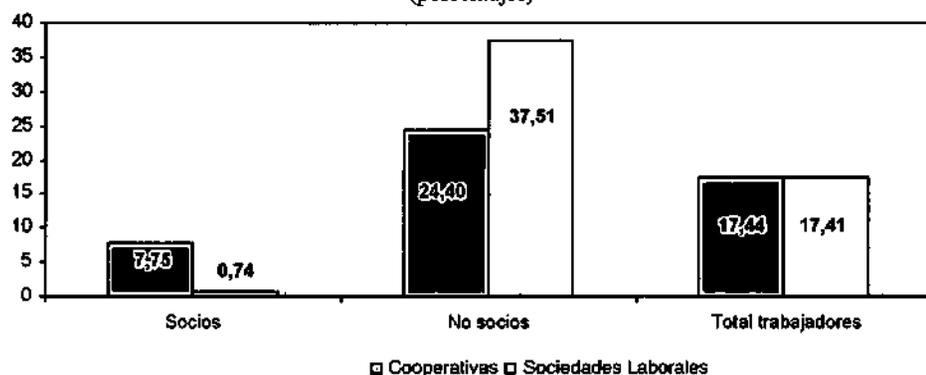
Uno de los principales problemas que caracteriza al mercado de trabajo español es que, a pesar del fuerte ritmo de creación de empleo experimentado en los últimos años, la tasa de temporalidad es sensiblemente mayor que la existente en la Unión Europea (35 por 100 frente 11 por 100). Independientemente de los beneficios que a título individual puede obtener un trabajador como consecuencia de tener un contrato indefinido, las empresas que cuentan con plantillas de personal estables pueden gozar, asimismo, de importantes ventajas estratégicas. En este sentido, pueden capitalizar íntegramente la experiencia acumulada por su personal, diseñar planes de formación a medio y largo plazo y conseguir mayores niveles de productividad, al tener trabajadores más motivados. La estabilidad en el empleo favorece, en suma, a la propia empresa, al poder aprovechar en mayor medida el capital humano del que dispone.

En este contexto, las Cooperativas y las Sociedades Laborales suponen una excepción al comportamiento general del mercado de trabajo en España. La información extraída del trabajo de campo permite concluir que mediante la creación de Cooperativas y Sociedades Laborales los socios se benefician de un modo especial de puestos de trabajo estables, de manera que, considerando conjuntamente el empleo de socios y no socios, el porcentaje de temporalidad se reduce significativamente en relación a lo que sucede con el resto de empresas españolas (gráfico 9). La temporalidad en el empleo de Cooperativas y Sociedades Laborales representa, aproximadamente, el 17 por 100 del empleo total, porcentaje muy próximo a la media de la Unión Europea y sensiblemente menor que el promedio de España. A consecuencia de ello, cabe esperar que las Cooperativas y las Sociedades Laborales puedan aprovechar en mayor medida que el resto de empresas las ventajas aludidas y que se relacionan con la mayor estabilidad de las plantillas.

e) Contribución al desarrollo territorial

Por su especialización productiva, o por los valores y principios que inspiran su conducta, algunos tipos de Cooperativas y Sociedades Laborales se han establecido en ámbitos geográficos en donde tienen menos presencia las empresas mercantiles convencionales, contribuyendo así al desarrollo de áreas rurales, de montaña, comarcas del interior y, en general, zonas desfavorecidas, generando empleo y diversificando actividades productivas que, en definitiva,

GRÁFICO 9. Grado de eventualidad del factor trabajo en Cooperativas y Sociedades Laborales, 2001 (porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

pueden favorecer el equilibrio del territorio y el mantenimiento de la población en esos espacios singulares. Así, las Cooperativas agrarias, las Cajas rurales, algunas Cooperativas de iniciativa social, de vivienda, de distribución comercial o de turismo rural, con su presencia territorial, contribuyen de manera importante a mantener los niveles de bienestar en zonas deprimidas. Por otra parte, es un hecho constatado que el arraigo de las Cooperativas en su lugar de origen es muy fuerte –la Cooperativa no suele abandonar el lugar donde nació–, y que en muchos lugares la Cooperativa constituye no sólo una fuente de oportunidades económicas, sino un instrumento de vertebración social. Esta circunstancia ha contribuido a reforzar la buena imagen social de las Cooperativas y las Sociedades Laborales entre la opinión pública española.

5.2. Rasgos más significativos

a) Dimensión de las entidades

Algo más del 80 por 100 de las Cooperativas y las Sociedades Laborales tienen plantillas que no exceden de diez trabajadores. Casi un 65 por 100 de los trabajadores desempeña sus tareas en unidades productivas de menos de 50 trabajadores, mientras que en el conjunto empresarial español la correspondiente proporción es del 49 por 100; tan sólo un 13 por 100 de los empleados de Cooperativas y Sociedades Laborales pertenecen a empresas de más de 250 trabajadores, frente al 31 por 100 respectivo en el conjunto nacional.

De acuerdo con las ventajas normalmente atribuidas a las economías de escala, esta menor dimensión media constituiría una limitación para la competitividad de Cooperativas y Sociedades Laborales, al existir un menor aprovechamiento de potenciales reducciones de costes asociadas al tamaño empresarial.

Para comprobarlo, se ha procedido a hacer distintos ejercicios de regresión, uno para cada una de las ramas de actividad analizadas, a fin de comprobar el signo de la relación existente entre los consumos de explotación por trabajador –variable indicativa de los costes medios– y el número de trabajadores –variable aproximativa del tamaño–. Los resultados obtenidos son bien reveladores: existen también, efectivamente, economías de escala en el sector de Cooperativas y Sociedades Laborales. Las estimaciones han sido concluyentes en los casos de hostelería, transporte y comunicaciones, actividades inmobiliarias y servicios empresariales y educación, al obtenerse un valor estadísticamente significativo y negativo en la relación entre la variable explicativa – el tamaño– y la variable explicada –los costes medios–; por otra parte, con excepción de manufacturas de demanda alta y comercio y reparaciones, en el resto de divisiones se ha obtenido una relación inversa entre las variables, pero no estadísticamente significativa al nivel de confianza del 95 por 100. Todo indica, en consecuencia, que la escasa dimensión media de las Cooperativas y las Sociedades Laborales podría estar cercenando sus posibilidades competitivas, al influir inversamente sobre los costes de explotación.

No obstante, cabe subrayar que entre las Cooperativas y las Sociedades Laborales la estrategia de creación de grupos empresariales y la integración en federaciones y confederaciones, de carácter vertical y horizontal, se utiliza con frecuencia como alternativa al aumento de la dimensión. De hecho, una característica importante de estas empresas es que, ante escenarios más abiertos a la competencia, suelen reaccionar creando grupos de empresas o reforzando las formas de integración existentes. En el primer caso, la formación de conglomerados permitiría aprovechar economías de escala o reducir costes de aprovisionamiento; en el segundo, las agrupaciones sectoriales pueden generar sinergias empresariales en ámbitos tan diversos como la representación institucional, la negociación colectiva o los aprovisionamientos.

A propósito de los grupos empresariales que han conseguido liderar el movimiento cooperativo en España, hay que hacer una mención especial a Mondragón Corporación Cooperativa y al grupo ANECOOP. Mondragón Corporación Cooperativa está formada por tres grandes subgrupos: el financiero, que comprende los negocios de banca, previsión social, seguros y leasing; el industrial, que integra a siete divisiones dedicadas a la producción manufacturera; y el de distribución, que agrupa los negocios de actividad agroalimentaria y de distribución comercial. Dentro del primero, cabe citar como entidades más importantes la Cooperativa de crédito Caja laboral y la mutualidad Lagun Aro. El campo de actuación del sector industrial se desarrolla en torno a las divisiones de automoción, componentes, construcción, equipamiento industrial, hogar, ingeniería y bienes de equipo y máquinas-herramienta, con marcas tan reconocidas como Fagor. En el subgrupo de la distribución, la mayor cooperativa es Eroski.

En 2001 Mondragón Corporación Cooperativa daba empleo a 60.200 personas, contaba con 158 empresas y facturaba 8.106 millones de euros, teniendo una importante actividad en el extranjero (cuadro 17).

CUADRO 17. Datos económicos más representativos de Mondragón Corporación Cooperativa, 2001

Empresas nacionales	126	empresas
Empresas en el extranjero	32	empresas
Empleo nacional	53.522	personas
Empleo en el extranjero	6.678	personas
Ventas nacionales	5.941	millones de euros
Ventas en el extranjero	2.165	millones de euros
Resultados	355	millones de euros

Fuente: Elaborado con datos facilitados por Mondragón Corporación Cooperativa.

El grupo ANECOOP tiene como actividad principal la comercialización de productos hortofrutícolas. Actualmente agrupa a 110 cooperativas y distribuye su producción a unos 50 países. El grupo tiene oficinas comerciales en diferentes provincias españolas y ocho filiales en el extranjero, además de siete empresas asociadas.

En 2001 sus ventas totales ascendieron a algo más de 510 millones de euros, elevándose sus exportaciones al 95 por 100 de la facturación total. Por su parte, la plantilla ascendía a 461 personas, un tercio en España y el resto en el extranjero (cuadro 18).

CUADRO 18. Datos económicos más representativos del Grupo ANECOOP, 2001

Empresas	Una matriz en España, 8 en el extranjero y 7 asociadas
Empleo nacional	155 personas
Empleo en el extranjero	306 personas
Ventas nacionales	27,18 millones de euros
Ventas en el extranjero	485,11 millones de euros
Resultados	2,02 millones de euros

Fuente: Elaborado con datos facilitados por el Grupo ANECOOP.

b) Productividad sectorial comparada y especialización

El análisis de los niveles de productividad sectorial comparada entre las Cooperativas y las Sociedades Laborales, por una parte, y el conjunto de la economía española, por otra, ofrece también una información relevante sobre las entidades aquí consideradas (gráfico 10). Los resultados, no obstante, deben tomarse con cautela, habida cuenta del reducido tamaño muestral y del elevado grado de heterogeneidad que presenta cada uno de los sectores analizados: catorce ramas de actividad que incluyen, cada una de ellas, empresas de muy diversa especialización. A pesar de esas limitaciones, no resulta ocioso presentar los cálculos realizados y hacer unos breves comentarios sobre su significado.

Los datos revelan que, aun existiendo una elevada dispersión entre los grados de productividad relativos para las distintas ramas de actividad, en general

GRÁFICO 10. Relación entre la productividad aparente del factor trabajo en las Cooperativas y Sociedades Laborales y el total de empresas de la economía española, 2000
(porcentajes)



Fuentes: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

son menores los valores correspondientes a Cooperativas y Sociedades Laborales. Ello se debe a un hecho suficientemente contrastado: Cooperativas y Sociedades Laborales son empresas intensivas en factor trabajo, debido, sobre todo, a su especialización productiva. La agricultura aparece como la única rama en la que el producto por trabajador es notoriamente mayor en Cooperativas y Sociedades Laborales, lo que se explica, entre otras razones, por el uso colectivo de ciertos factores de producción, que hace posible una aplicación más intensiva de los mismos, y por la integración de diversas fases del proceso productivo, que permite incorporar mayor Valor añadido en las actividades agrarias.

En niveles próximos a la media nacional se encuentran las ramas de sanidad y servicios sociales e intermediación financiera. En el primer caso, la asociación de profesionales del sector bajo formas Cooperativas o mediante la creación de Sociedades Laborales ha favorecido la aparición de numerosos centros sanitarios privados, que mantienen intensos vínculos con las principales compañías aseguradoras de la rama sanitaria, ofreciendo un servicio alternativo al sistema público de la Seguridad Social, sobre todo en ciudades medias y grandes; en el segundo caso, la profunda reestructuración que experimentaron las Cajas Rurales durante la crisis bancaria de principios de la década de 1980 ha impulsado la configuración de un subsector de crédito cooperativo tecnológicamente moderno, diversificado y bastante competitivo.

Entre el 90 y el 70 por 100 de la productividad media nacional se encuentran las ramas de educación de mercado, manufacturas de demanda alta, comercio y reparaciones, construcción, manufacturas de demanda baja y otras actividades sociales. Estas son, en términos generales, ramas en las que, por la naturaleza de sus actividades, no se requiere una gran dimensión empresarial, por lo que las pequeñas y medianas empresas han alcanzado comúnmente niveles de eficiencia elevados.

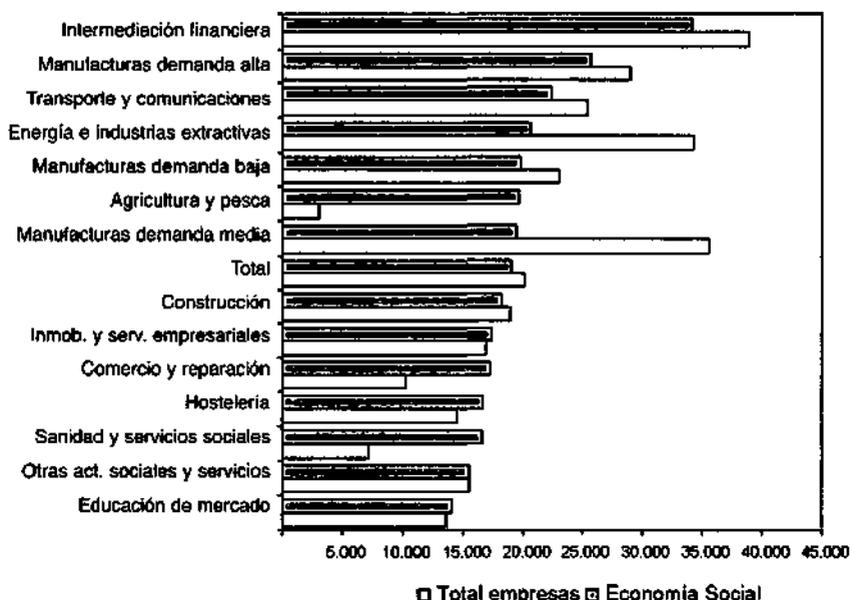
En el resto de ramas, por tratarse casi siempre de actividades que requieren una elevada dimensión empresarial y un uso intensivo del capital —particularmente en transportes y comunicaciones, y energía e industrias extractivas—, las Cooperativas y las Sociedades Laborales alcanzan niveles de productividad apreciablemente menores que los que se observan en la correspondiente rama de la economía española.

Por otra parte, el análisis conjunto de la productividad sectorial y de la especialización productiva de las Cooperativas y las Sociedades Laborales (gráfico 10 y cuadro 10), muestra que, en general, estas entidades tienen una mayor presencia relativa en aquellas ramas en las que son comparativamente más productivas, de tal manera que educación, agricultura e intermediación financiera son las actividades en las que su presencia relativa es mayor. Este resultado no debe sorprender, pues, aun sin compartir los mismos valores que las empresas mercantiles convencionales, las Cooperativas y las Sociedades Laborales actúan en el mercado y en él han de competir.

c) Costes laborales unitarios

Una forma habitual de analizar la competitividad de las empresas es a través de los costes salariales. En general, puede afirmarse que los niveles de salario medio guardan una relación lógica con los niveles de la productividad aparente del factor trabajo, de modo que en aquellas ramas en las que el Valor añadido bruto por trabajador es mayor, los salarios medios alcanzan también niveles superiores. Una simple comparación de las Cooperativas y las Sociedades Laborales con el conjunto de la economía española permite concluir, sin embargo, que existe una menor desviación entre las retribuciones medias del factor trabajo que entre los niveles de productividad. Así, considerando la totalidad de las ramas productivas, se observa que los salarios medios en estas empresas de la Economía Social suponen el 94 por 100 de los salarios medios de la economía española, de modo que la diferencia en puntos porcentuales es menor que cuando se comparaban las productividades (70 por 100). Esas divergencias entre niveles de salarios y de productividades, especialmente acentuadas en algunas ramas como energía e industrias extractivas, transportes y comunicaciones o comercio y reparaciones (gráfico 11), aconsejan formular este análisis en términos de costes laborales unitarios.

GRÁFICO 11. Comparación de salarios medios por ramas de actividad, 2000
(euros por trabajador)



Fuentes: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

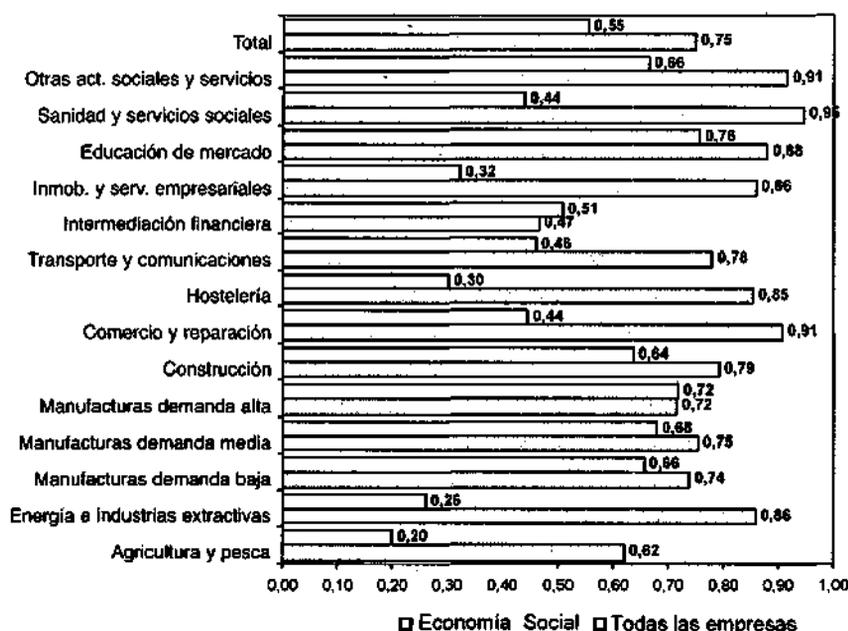
El coste laboral unitario –relación entre la Remuneración de los asalariados y el Producto total– es una medida más precisa del nivel de competitividad de las empresas, si bien, en los últimos años, otros factores como el diseño, la tecnología o la asistencia técnica han ido adquiriendo una importancia creciente en la formación de ventajas competitivas. Como fuere, los datos disponibles revelan que los costes laborales unitarios en Cooperativas y Sociedades Laborales son sensiblemente mayores que los del total nacional.

Para el conjunto de dichas entidades, su desventaja en costes laborales por unidad de producto es algo mayor de un 35 por 100 con respecto al total de empresas españolas (gráfico 12), aunque por ramas de actividad los resultados presentan un elevado grado de dispersión. Sólo en la rama de intermediación financiera este indicador es mejor en Cooperativas y Sociedades Laborales, lo que se debe, sobre todo, al alto grado de eficiencia técnica alcanzado por las Cajas Rurales.

Manufacturas de demanda alta, rama con una tasa de apertura externa muy elevada y, por tanto, muy abierta a la competencia internacional, presenta niveles similares de costes unitarios. En el resto de las ramas, la desventaja de Cooperativas y Sociedades Laborales es bastante llamativa, aunque en diferente grado.

No puede concluirse, empero, sólo a partir de estos datos, que las Cooperativas y las Sociedades Laborales sean poco competitivas. Sería conveniente considerar también otras variables, como los precios de venta o la solidez de

GRÁFICO 12. Costes laborales unitarios por ramas de actividad en las Cooperativas y las Sociedades Laborales y en todas las empresas, 2000



Fuentes: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

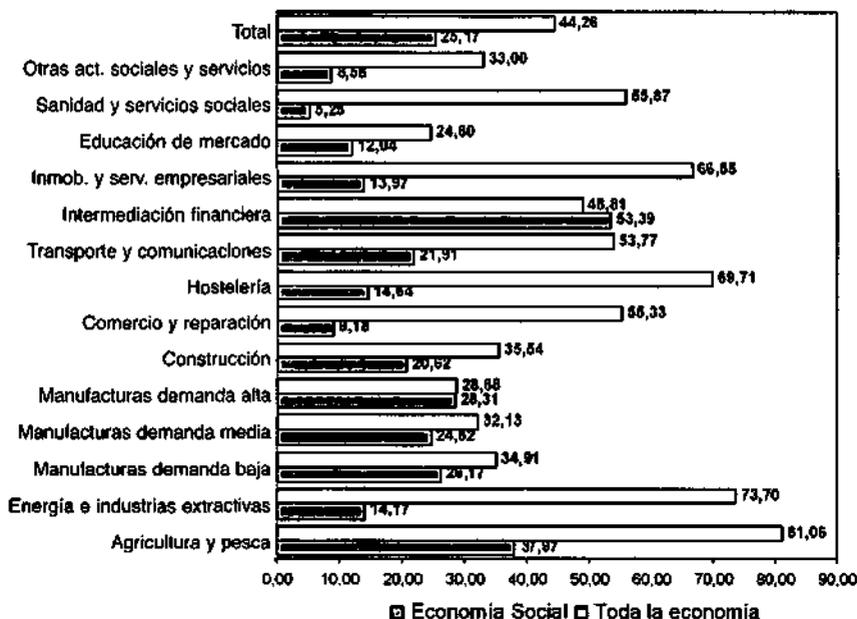
los vínculos con la clientela. Aunque los costes laborales unitarios sean superiores en estas formas empresariales –lo que tiene que ver, entre otras cosas, con su reducida dimensión y su especialización productiva–, la presencia de otros factores con incidencia positiva en la competitividad, como la mayor motivación personal o los mencionados más arriba, pueden generar un efecto adicional con resultado final distinto al que se obtiene al considerar únicamente el coste laboral unitario. Es necesario, en consecuencia, seguir profundizando en la investigación sobre los principales factores que determinan la competitividad de Cooperativas y Sociedades Laborales, a fin de dibujar una imagen más precisa de este importante rasgo empresarial.

d) La generación de excedentes

Una característica adicional ya señalada de las Cooperativas y las Sociedades Laborales es que tienden a generar proporcionalmente menos excedentes. Mientras que en la empresa media española el 44 por 100 del Valor añadido bruto se convierte en Excedente bruto de explotación, en las Cooperativas y Sociedades Laborales esa relación se sitúa en el 25 por 100 (gráfico 13).

Se constata, además, que, con excepción de la intermediación financiera, el Excedente bruto de explotación de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en el sector servicios es todavía un porcentaje menor del Valor añadido,

GRÁFICO 13. Pocertajes del Valor añadido bruto destinado al Excedente bruto de explotación, 2000



Fuentes: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infolab.

lo que no hace sino indicar, por otra parte, las menores necesidades de reinversión en las actividades terciarias.

El menor peso del Excedente bruto de explotación puede llegar a constituir, en todo caso, un problema en las Cooperativas y las Sociedades Laborales, al menos por cuatro razones. Primera, porque supone una menor capacidad de generación de reservas; segunda, porque produce una menor capacidad de atracción de nuevas aportaciones de capital social; tercera, porque genera situaciones de mayor dependencia financiera externa, y, cuarta, y como consecuencia de todo lo anterior, porque disminuye la capacidad de renovación del equipo capital, de incorporación de innovaciones tecnológicas y de asumir proyectos de expansión nacional e internacional.

e) Limitaciones relacionadas con la organización interna y con el marco legal.

Para finalizar este apartado en el que se han ido desbrozando los principales rasgos del sector cooperativo, se ha creído oportuno concluir con una breve discusión sobre algunas características relacionadas con la organización interna de estas formas societarias, que son objeto de un intenso debate en la actualidad, por cuanto suponen importantes limitaciones al desarrollo del sector.

La convivencia de distintos tipos de sociedades en el mercado es la prueba más evidente de que no existe una organización absolutamente superior a las demás y, por tanto, que se reparten fortalezas y debilidades entre las distintas formas jurídicas de empresa. En este sentido, las ventajas asociadas al cooperativismo no deben esconder importantes debilidades que, en suma, son retos a superar cuyo tratamiento corresponde tanto a las propias entidades como a los distintos niveles de la Administración, que podrían impulsar medidas de corrección y estímulo al sector.

La literatura especializada destaca, sobre todo, las siguientes debilidades de origen interno asociadas a las Cooperativas y Sociedades Laborales²⁴.

- 1 La limitación impuesta a las aportaciones externas al capital puede conducir a una situación de dependencia respecto del capital en préstamo cuando los recursos propios de los socios se muestran insuficientes.
- 2 Los valores democráticos de la Cooperativa que se expresan bajo la norma general de "una persona, un voto" pueden suponer un obstáculo para atraer capital riesgo.
- 3 Cuando no existe consenso, el respeto de las bases democráticas puede suponer una rémora en el momento de la toma de decisiones. La falta de acuerdo puede bloquear las actividades de la Cooperativa.
- 4 La existencia de un gran número de socios en la organización puede constituirse en una barrera para el conocimiento de sus necesidades e intereses. Este problema ocurre en las grandes Cooperativas de consumo y en las Cooperativas de crédito, donde las decisiones se toman desde los órganos de representación.
- 5 Cuando las inversiones realizadas por los socios son de escasa cuantía puede haber un interés muy limitado por el desarrollo de la Cooperativa.
- 6 La baja de miembros activos que se puede producir al socaire del principio de libertad de salida podría afectar a su estabilidad, si bien es cierto que la legislación tiende a proteger el capital de la entidad.
- 7 El escaso conocimiento que se tiene de la estructura cooperativa fuera de su ámbito puede traducirse en un defectuoso servicio de asesoramiento y apoyo a la empresa.

En cualquier caso, cabe advertir que las acciones que eventualmente se pudieran iniciar para superar algunas debilidades anteriormente aludidas no

²⁴ En COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001, págs. 14-15) se hace una interesante revisión a las ventajas e inconvenientes del movimiento cooperativo.

resultan fáciles de implementar sin perjuicio de alterar la propia esencia cooperativa. Por ejemplo, procurar cambios en los procesos de decisión para agilizar la toma de decisiones puede suponer que se desvirtúe un valor esencial de este tipo de empresas, como es su funcionamiento democrático. Por otra parte, habría que tener en cuenta que algunas de las características inherentes a la naturaleza Cooperativa pueden tener una doble lectura, de modo que es posible que en algunos casos no haya que plantearse la corrección de una debilidad, pues podría suponer simultáneamente la atenuación de una fortaleza. En otros términos, se debería respetar la esencia cooperativa, dejando que el agente económico valore si esa característica puede constituir una ventaja o un inconveniente, dadas sus circunstancias.

6. Una nota sobre las Cooperativas sociales

6.1. *La Cooperativa social: una forma empresarial en expansión*

Allá donde desarrollan su actividad, las Cooperativas han contribuido a la solución de muy diversos problemas, tanto de índole económica como social, al mismo tiempo que han procurado la mejora en las condiciones de vida no sólo de los socios y los trabajadores, sino también de las comunidades en las que están implantadas. A través de la actividad conjunta y solidaria que promueve el sector cooperativo se ha conseguido impulsar el nivel de vida en el sector agrario, ha sido posible la adquisición por parte de consumidores y pequeños productores de bienes y servicios a precios inferiores a los que normalmente determina el mercado mediante la actuación exclusiva de la empresa capitalista, o se ha conseguido, para colectivos y sectores singulares, el acceso a ciertos servicios bancarios en condiciones ventajosas. Sin abandonar estas áreas, el cooperativismo experimenta en nuestros días una revisión de objetivos y tareas, abriéndose a nuevos campos de actuación. Este es el caso de actividades como la introducción de tecnologías de la información, la energía renovable, el reciclado y la protección del medio ambiente, y la atención e inserción social. Entre éstas, en años recientes vienen protagonizando una fuerte expansión las Cooperativas orientadas al bienestar social.

En la actualidad, las Cooperativas tradicionales muestran una tendencia creciente a ofrecer de modo complementario a su actividad principal cierto tipo de servicios sociales. Por otro lado, y lo que es más importante, se crean nuevas Cooperativas con el objetivo específico de dar soluciones a problemas sociales que no encuentran suficiente respuesta ni en la iniciativa pública ni en la empresa mercantil convencional. De un modo general, puede decirse que el desarrollo de este tipo de Cooperativas surge como respuesta a cambios producidos en el entorno socioeconómico con incidencia tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda.

Por el lado de la oferta, cabe destacar el proceso de revisión que están experimentando los sistemas de bienestar en los países desarrollados, aspecto

ya mencionado en el capítulo segundo de esta obra. La actual supremacía de las ideas de corte liberal que defienden menores cotas de intervención pública y el equilibrio presupuestario, se traducen, de un lado, en la progresiva cesión a la iniciativa privada de ciertas prestaciones que venían siendo competencia del sector público y, de otro, en que a la hora de hacer recortes presupuestarios, las partidas de gasto de carácter social suelen ser las primeras en verse afectadas. En el primer caso, puede hablarse de la existencia de un proceso de externalización de ciertos servicios públicos, es decir, se estaría incrementando la contratación externa para la provisión de ciertos servicios sociales, lo que promueve la expansión del sector social privado. En este supuesto, no obstante, el sector público seguiría manteniendo una parte importante de responsabilidad en las funciones de diseño, planificación y financiación de las políticas sociales²⁵

De otra parte, el mayor nivel de vida asociado al crecimiento económico experimentado en los países desarrollados y los cambios acaecidos en las pautas sociales, han propiciado la aparición de nuevas necesidades y, en suma, la demanda de nuevos servicios. La incorporación de la mujer al mercado de trabajo hace más difícil conciliar la vida laboral y la familiar, necesitando con más urgencia instrumentos de apoyo para el cuidado de los hijos y la atención de las tareas del hogar. Otro ejemplo viene dado por las mayores necesidades de atención a personas de avanzada edad, con dificultades para cuidarse de sí mismos, en una sociedad donde la esperanza de vida ha crecido de modo notable en las últimas décadas.

De manera que la falta de iniciativa pública en algunas ocasiones, y la cesión de parcelas de intervención en otras, unido a la aparición de nuevas necesidades y demandas que atender, han originado el desarrollo de distintas formas empresariales con una orientación eminentemente social, y, entre ellas, la Cooperativa social ha ido ganando importancia en los últimos años²⁶.

6.2. Breve reseña a la experiencia internacional

Italia es el país en el que este tipo de Cooperativas está alcanzando un mayor desarrollo. Desde el decenio de 1970, las Cooperativas sociales han venido ocupando un lugar cada vez más importante dentro del movimiento cooperativo italiano. En sus orígenes, se planteaban como un complemento a la iniciativa pública, que se mostraba insuficiente para insertar en el mercado de trabajo a personas que presentaban algún tipo de minusvalía. La iniciativa partió de grupos católicos de voluntarios movidos por un compromiso social,

²⁵ A. PONTI (2001, pág. 33).

²⁶ Como ponen de manifiesto J. L. MONZÓN y R. CHAVES (2003, pág. 80), *la aparición de nuevas necesidades cuya satisfacción no requiere en muchos casos una utilización intensiva de capital ni utiliza una función de producción con rendimientos crecientes a escala explica que se hayan abierto nuevos espacios de acción eficaz para empresas y entidades intensivas en trabajo, como las dedicadas a la producción y distribución de servicios de bienestar social, como los educativos, sanitarios y sociales.*

trabajadores sociales que proponían políticas de inserción alternativas, y agrupaciones de padres²⁷.

El auge de la Cooperativa social en Italia se ha debido, en buena medida, a que la legislación civil italiana no permitía a las Asociaciones realizar actividades productivas, ni tener relaciones con terceros, salvo en casos excepcionales y bajo importantes restricciones²⁸. Por otra parte, el impulso definitivo de este tipo de organización tuvo lugar en 1991 con la aprobación de la Ley 381, que de un modo específico daba tratamiento singular a la Cooperativa social²⁹. En dicha ley se reconocía la existencia de dos tipos de Cooperativas sociales: aquellas dedicadas a ofrecer servicios sociales, sanitarios o educativos; y aquellas otras que tienen como fin la inserción en la sociedad, mediante la creación de puestos de trabajo, de personas con minusvalías. El nexo común entre estos dos modelos es el servicio a la comunidad que ambos persiguen.

En Suecia, las Cooperativas suponen una importante alternativa para la prestación de servicios sociales ante el proceso de privatización que desde finales del siglo pasado está experimentando el sector público y la nueva concepción del Estado de Bienestar. Además, en este país, las agencias de desarrollo cooperativo tienen como fin el estímulo del espíritu cooperativo entre la sociedad, dirigiéndose de modo especial a ciertos colectivos³⁰. Su labor comprende actividades de comunicación, asesoramiento y formación sobre la empresa cooperativa, y aunque sus objetivos son más amplios, los servicios realizados han tenido muy presente en todo momento las actividades orientadas a la inserción social de personas con problemas, como los inmigrantes y jóvenes de las áreas periféricas de las ciudades³¹.

En otro país nórdico, Finlandia, la expansión de las Cooperativas dedicadas al cuidado de los niños ha sido muy notable, al igual que las Cooperativas de asistencia sanitaria y asistencia social orientadas principalmente a la población de la tercera edad. En el Reino Unido existe también una cierta tradición en el modelo de Cooperativas sociales, concibiéndose como una variante de las Cooperativas de trabajo asociado. Al igual que en el caso italiano, se hace una distinción entre Cooperativas que se centran en los servicios sociales, y aquellas otras cuyo objetivo es procurar empleo a grupos desfavorecidos³².

En suma, esta clase de Cooperativa, aunque con distinta denominación y reconocimiento en cada país, está inmersa en un notable proceso de expansión a escala internacional.

²⁷ C. BORZAGA (1995, págs. 48-49; 1997a, pág. 113; 1997b, págs. 57-59).

²⁸ C. BORZAGA (1996, pág. 210).

²⁹ C. B. NAPOLITANO (1995) trata la legislación sobre las Cooperativas sociales en Italia.

³⁰ En P. NORMARK (1996, pág. 434) se destaca el crecimiento de las Cooperativas en el sector del bienestar, como el cuidado de niños y los servicios sociales, subrayando la importancia de las Agencias de Desarrollo Cooperativo para la promoción de este tipo de Cooperativas.

³¹ Y. STRUJAN y F. WIJKSTRÖM (1997, pág. 194).

³² R. SPEAR (1997, págs. 221-222).

6.3. *La Cooperativa social en España*

La Cooperativa social ha tenido un reconocimiento legal en España muy recientemente³³. La primera referencia de ámbito estatal se encuentra en el artículo 106 de la Ley de Cooperativas, de 16 de julio de 1999, donde aparece bajo la denominación de Cooperativa de iniciativa social y se define como aquella que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tiene por objeto, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de las personas que sufran cualquier clase de exclusión y, en general, la satisfacción de las necesidades sociales no atendidas por el mercado. Se comprueba que el legislador español reúne en un mismo artículo los dos modos de Cooperativas sociales que se distinguen en Italia, y que esta forma de organización puede crearse bajo cualquiera de los tipos que se contemplan en la Ley de 1999, siendo las de trabajo asociado y las de consumidores y usuarios las más proclives a albergar esta forma singular de Cooperativa.

Una particularidad del modelo español reside en que la transferencia de competencias a los gobiernos regionales ha creado un mosaico heterogéneo en la forma de entender y regular la Cooperativa social. Así, en algunas Comunidades Autónomas, aunque existen Cooperativas con una clara vocación social, éstas no se regulan de un modo específico, mientras que en otras aparecen con distinta denominación, existiendo además matices diferenciadores en su concepción. Cooperativas de iniciativa social, de interés social, de integración social, mixtas de integración social, de bienestar social, de servicios sociales..., son distintas denominaciones que se encuentran en la legislación nacional, de ámbito estatal y autonómico. Qué duda cabe, este modelo heterogéneo en que se estructura la Cooperativa social en España tiende a crear dificultades para su identificación.

La legislación española, en sus diversos ámbitos, recoge como una de las características de este tipo de sociedad la carencia de ánimo de lucro, lo que, dentro del amplio espectro reconocido de formas Cooperativas, significa situarla en un plano muy próximo al de las Asociaciones³⁴. Surge así un tipo de organización que, aunque jurídicamente se integra en el entramado cooperativo, desde el punto de vista formal tiene mucho en común con el movimiento asociativo. Del primer ámbito comparte los valores y principios; del segundo, la finalidad social, la participación del voluntariado, la motivación de las personas que trabajan y la falta de ánimo de lucro³⁵.

³³ No quiere decir esto que hasta ese momento no haya habido empresas Cooperativas con una clara vocación social.

³⁴ Tan solo aparece como excepción la legislación gallega sobre Cooperativas, donde no se exige la ausencia de ánimo de lucro para las Cooperativas de servicios sociales.

³⁵ De un modo similar se manifiesta M. MAIELLO (2001, pág. 89).

Los estudios realizados por la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado sobre Cooperativas Sociales –los únicos que ofrecen información suficiente sobre este tipo de entidades– permiten dibujar una imagen del sector en el marco del movimiento cooperativo y del conjunto de la economía española³⁶. En el año 2000 existían en España 825 Cooperativas de trabajo asociado que se podían tipificar como Cooperativas sociales: el 28 por 100 tenía su domicilio en Cataluña, el 19 por 100 en Andalucía y el 12 por 100 en la Comunidad Valenciana, estando el otro 41 por 100 repartido de forma muy dispersa en el resto del territorio español.

Son empresas casi todas creadas en años recientes, con una dimensión mediana o pequeña: el 65 por 100 tiene menos de 25 trabajadores y sólo el 9 por 100 posee una plantilla superior a 100 trabajadores. El empleo por ellas generado se estima en unos 45.000 trabajadores, que representan en torno al 25 por 100 del empleo de Cooperativas de trabajo asociado. Frecuentemente desarrollan su actividad en colaboración con las Administraciones Públicas, de donde obtienen el 75 por 100 de sus ingresos, y trabajan sobre todo –44 por 100 del total– para los mercados locales. Mantienen una muy elevada tasa de temporalidad en el empleo –68 por 100– lo que se explica, fundamentalmente, por el régimen de convenios con la Administración Pública, caracterizándose sus plantillas por un elevado nivel de cualificación –el 41 por 100 de los trabajadores se consideran cualificados– y una elevada presencia femenina –77 por 100 del total–.

Por otra parte, de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, con las debidas reservas, dado el bajo índice de respuesta que alcanzó en Cooperativas y Sociedades Laborales, se desprenden los siguientes rasgos:

- el número de entidades y de empleos de las Cooperativas Sociales en el panorama cooperativo español presenta una tendencia creciente;
- una parte importante del negocio en las Cooperativas Sociales está relacionada con la gestión de servicios públicos;
- son más numerosas las Cooperativas Sociales cuyo fin es la prestación de servicios sociales que aquellas que pretenden la inserción laboral;
- con respecto al resto de entidades, existe un mayor protagonismo de voluntariado en Cooperativas Sociales, aunque también en este caso su presencia es poco significativa;

³⁶ De todas formas cabe precisar que las investigaciones de COCETA (2000 y 2001) estudian un ámbito limitado de las Cooperativas sociales, ya que tan solo se centran en las Cooperativas de trabajo asociado de iniciativa social.

- por último, se aprecian diferencias en la estructura de ingresos entre las Cooperativas sociales y el resto, dependiendo las primeras en mayor medida que las segundas de los ingresos procedentes del sector público (cuadro 19).

CUADRO 19. Estructura de fuentes de ingresos en las Cooperativas sociales, 2001^(a)

Fuentes	Cooperativas sociales	Resto de Cooperativas ^(b)
Ingresos periódicos (cuotas, abonos)	25,71	22,67
Contribuciones voluntarias en dinero procedentes de los hogares	0	1,16
Contribuciones en especie	0	1,16
Ingresos procedentes de subvenciones	31,43	25,58
Ingresos procedentes de conciertos públicos	14,29	3,48
Transferencias procedentes de instituciones privadas	5,71	1,74
Ingresos recibidos de los intereses de depósitos bancarios	5,71	16,28
Ingresos recibidos del cobro de dividendos	5,71	4,65
Ingresos recibidos por prestaciones de servicios o venta de bienes	71,4	84,3
Otros	2,85	2,91
Ninguno	2,85	2,16

Notas: (a) Porcentaje de Cooperativas que declaró haber obtenido ingresos de cada una de las fuentes propuestas. (b) Para obtener esta información a partir de los datos de la Encuesta, se descontaron las respuestas de las Cooperativas sociales. Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Todo parece apuntar, por consiguiente, al crecimiento de la actividad desarrollada por las Cooperativas Sociales, a consecuencia, sobre todo, de las nuevas necesidades sociales que surgen en relación con la masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo y con el envejecimiento de la población; pero también por la nueva concepción de las funciones asistenciales que se ha ido forjando en las sociedades avanzadas.

7. Tendencias del movimiento cooperativo

En las últimas décadas, las Cooperativas y las Sociedades Laborales han experimentado constantes cambios, debido tanto a condicionantes externos como internos. Entre los condicionantes externos, cabe citar la creciente importancia que desde la segunda mitad del pasado siglo tiene el sector servicios; el hecho de que las nuevas tecnologías de la información y la comunicación tiendan a reducir tiempos y distancias entre áreas geográficas, promoviendo el desarrollo de una sociedad globalizada; el desplazamiento del capital que se produce cada vez con más celeridad entre países, buscando mayores rendimientos; y que los gobiernos estén siendo desplazados por el mercado como centros de poder y de decisión³⁷.

³⁷ Este es el escenario que proyecta J. BIRCHALL (2000, pág. 220) para las Cooperativas en la nueva centuria.

En el ámbito interno, uno de los principales problemas a resolver es, como anteriormente se apuntó, procurar una mayor solvencia financiera de las entidades, sin que ello ponga en peligro su naturaleza. La fortaleza de los recursos propios es condición indispensable para encarar procesos de expansión territorial y diversificación sectorial, tan necesarios en un escenario como el actual. No puede olvidarse que el futuro de las sociedades personalistas pasa de modo ineludible por ser competitivas, y aunque entre sus principios y valores figuren la solidaridad, la participación democrática y la ayuda mutua, tendrán que compartir los objetivos típicos de la empresa capitalista tradicional, si de verdad persiguen un espacio creciente en los mercados. En consecuencia, la búsqueda de mayores cotas de eficiencia técnica, de ganancias de productividad y el incremento en la capacidad de generación de recursos propios tendrán que formar parte de sus objetivos prioritarios, independientemente de las medidas de promoción y fomento del sector que por parte de las Administraciones Públicas pudieran adoptarse.

A continuación se analizan algunos de los factores que en el futuro van a condicionar el comportamiento de las Cooperativas y Sociedades Laborales. Se discutirá sobre la tendencia hacia la terciarización de la economía en general y del movimiento cooperativo en particular, las estrategias dirigidas a redimensionar las entidades, la intensificación de los procesos de formación de alianzas, la tensión que surge de la confrontación entre los valores cooperativos y los de la empresa mercantil convencional y el papel que en este nuevo escenario debe corresponder a las Administraciones Públicas.

7.1. Terciarización del movimiento cooperativo y nuevas actividades

Una primera tendencia que puede apuntarse dentro del sector cooperativo es la progresiva terciarización de la actividad que viene observándose desde el decenio de 1990 del pasado siglo. En este escenario, las Cooperativas sociales aparecen como las organizaciones con mayores posibilidades de crecimiento: la cesión del Sector Público a la iniciativa privada de competencias sobre la provisión de ciertos servicios sociales, y las medidas de fomento a la inserción social que se contemplan en los recientes cambios de las legislaciones estatal y autonómicas, apuntan en esa dirección.

Además, cabe añadir que las Cooperativas tienden a introducirse en nuevos ámbitos de actividad, como la energía renovable, el turismo, la gestión del medio ambiente, la cultura o el cuidado de niños y ancianos. En este sentido, en el medio rural se concentrarán actividades Cooperativas encaminadas a procurar el desarrollo local, el ocio, el reciclaje y la comercialización de productos agrícolas y biológicos³⁸. Cabe remarcar el importante efecto positivo que

³⁸ Estas son algunas de las actividades que señala M. LUKKARINEN (1999), donde las Cooperativas pueden desarrollarse en los próximos años y crear nuevos puestos de trabajo.

tiene para la promoción del desarrollo local la reciente tendencia a fundar Cooperativas de trabajadores con el propósito principal de crear sus propios puestos de trabajo en la región en la que desean vivir [A. M. Sätre (2001, pág. 421)]. Sin lugar a dudas, los valores y principios intrínsecos a la identidad Cooperativa propician la creación de un marco económico-social idóneo para las relaciones de acuerdo con el objetivo de procurar el mantenimiento de una actividad económica en una determinada zona, enraizada con las necesidades sociales de la región.

7.2. *Aumento del tamaño de las entidades*

En lo que hace referencia a la dimensión empresarial, se observan dos factores relevantes que actúan en sentido contrario. De un lado, los recientes cambios legislativos ofrecen la posibilidad de constituir nuevas Cooperativas con menores exigencias en términos de socios y capital iniciales. Este factor ya se está dejando notar, de modo que en los últimos años se observa que se están agrupando pequeños capitales para atender demandas, principalmente de ámbito local, donde no hacen falta grandes inversiones y donde los recursos humanos se revelan más importantes que los financieros³⁹.

De otra parte, la aludida globalización económica y social crea escenarios más abiertos y turbulentos, en los que apremia la necesidad de redimensionar las empresas para no sucumbir ante la competencia⁴⁰. En este marco, cabe esperar que ciertos sectores, como el agrario, donde seguirán disminuyendo las ayudas públicas, continúen la tendencia de impulsar procesos de fusión y absorción que conduzcan a la existencia de un menor número de empresas, pero de mayores dimensiones y más eficientes. Será un modo de propiciar la mayor competitividad en un mercado global con menores niveles de protección⁴¹.

Como señala la Organización Internacional del Trabajo (2001, pág. 23), en las últimas décadas ha disminuido el número de Cooperativas como consecuencia de las fusiones, a la vez que ha aumentado el número de socios. Aunque este proceso ha supuesto una mejora económica en términos de eficiencia, ha llevado como contrapartida al mayor distanciamiento entre el socio individual y la dirección Cooperativa, hasta el punto de que el socio pasa a conside-

³⁹ Según D. DEMOUSTIER (2000), mientras que en las Cooperativas tradicionales habrá que hacer recortes en el empleo para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados, se crearán nuevos puestos de trabajo en empresas de pequeña dimensión, principalmente en los servicios, donde se requerirá menos factor capital y un uso más intensivo del factor trabajo.

⁴⁰ Según J. BAREA (2003, pág. 495), en la parte de mercado de la Economía Social las pequeñas empresas seguirán una doble tendencia de concentración, para adquirir un tamaño mínimo que asegure la rentabilidad, y de actuación en redes para acceder a servicios comunes en situación más ventajosa.

⁴¹ T. UDINA y C. R. GRAU (2003, pág. 575) sostienen que en las Cooperativas de consumo, agrarias y de viviendas, la concentración tiende a fortalecer los proyectos cooperativos.

rarse como un cliente o un accionista, desvirtuándose el principio de gestión democrática que debe presidir en toda Cooperativa.

7.3. Intensificación de los procesos de formación de alianzas y creación de grupos empresariales

También como respuesta a entornos más abiertos y competitivos, es previsible que se intensifiquen los procesos de formación de alianzas para promover la defensa conjunta de posturas que beneficien al sector y conseguir ventajas de las Administraciones Públicas. Las federaciones y confederaciones de ámbito nacional y transnacional tendrán mayor relevancia, y el índice de afiliación será superior en aquellos sectores en los que la acción aislada haga que la empresa sea más vulnerable, así como donde se esperen mayores ganancias derivadas de la actuación conjunta⁴². El papel de estas agrupaciones tenderá a ser mucho más activo en todos sus ámbitos competenciales, particularmente, en la defensa de los intereses colectivos e individuales (de los asociados).

La creación de grupos empresariales, por su parte, permitirá aprovechar las ventajas vinculadas a la integración horizontal (economías de escala) y vertical (sinergias y otros efectos asociados a la integración de fases previas y posteriores de la cadena de producción), y fomentará los procesos de diversificación territorial y sectorial. La formación de grupos internacionales facilitará el acceso a los mercados exteriores y la diversificación de riesgos, y la integración de entidades pertenecientes a diferentes ramas de actividad fortalecerá su posición en los sectores donde estén presentes.

7.4. Identidad cooperativa vs. competitividad en los mercados

En el terreno de la identidad cooperativa continuará el debate sobre el mantenimiento de los valores cooperativos tradicionales frente a la introducción de ciertos cambios legales y organizativos que tendrían que permitir una mejor adaptación de estas empresas a la evolución de los mercados. La cuestión clave será facilitar la entrada de capital exterior sin que ello afecte a los valores de democracia y autonomía en la gestión⁴³. Por otra parte, también en este orden de ideas, cabe decir que en la revisión de principios cooperativos

⁴² Según la legislación nacional, las sociedades Cooperativas tienen libre potestad para asociarse de modo voluntario en forma de uniones, federaciones y confederaciones, con objeto de promover y defender sus intereses –El Título III de la Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999, que comprende los artículos 117 a 119, está dedicado al asociacionismo cooperativo–.

⁴³ Como apunta J. BIRCHALL (2000, pág. 225), es necesario mantener la defensa del principio de propiedad y control de los socios frente a la apremiante necesidad de atraer capital exterior, pudiendo plantearse como solución persuadir a los socios para que aumenten su inversión en la Cooperativa y movilizar el ahorro de las personas para propiciar el desarrollo económico local a través de las Cooperativas de crédito.

efectuado por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995 se pretendía precisamente dotar de una mayor flexibilidad a la Cooperativa para aumentar sus posibilidades de atraer capital externo, a la vez que se ponía énfasis en la importancia que tiene el control de los socios sobre la Cooperativa [B. Thor-darson (1999)].

La pérdida de la filosofía Cooperativa puede venir, en suma, por una doble vía: por la de los valores y principios que inspiran su conducta y por la de la propiedad. Cambios legislativos que pueden implicar severos riesgos son aquellos que, a fin de facilitar la entrada de capital externo, confieren cada vez más poder al capitalista frente a los socios de la Cooperativa⁴⁴. La posibilidad de realizar asambleas especiales, participar en asambleas con los demás socios teniendo derecho a voto, participar en órganos de administración y control, asegurándose un mínimo de integrantes, o introducir la posibilidad de rescatar sus aportaciones a la sociedad bajo ciertas condiciones, son un claro ejemplo de posibles alteraciones legislativas que dotan de mayor capacidad participativa al capitalista y que pueden entrañar un riesgo importante para la propia Cooperativa. Abundar en estos cambios significa crear una división, con la consecuente disputa de poder, entre los asociados, que sitúan en un lugar preferente los criterios de calidad y rendimiento a partir de valores de solidaridad y justicia, e inversores no socios, cuya preocupación prioritaria es la obtención del máximo rendimiento a su aportación de capital⁴⁵. Se podría crear por tanto un conflicto de intereses entre los inversores y los cooperativistas, ya que las motivaciones de unos y otros no son coincidentes, pudiendo surgir diferencias insalvables en los procesos de planificación estratégica⁴⁶.

En fin, esa previsible lucha de poder podría derivar en dos casos que se conocen como la *desnaturalización* y la *desmutualización* de la Cooperativa. El problema de la desnaturalización hace referencia a la posibilidad de que se adopten decisiones claramente contrarias a los principios y valores que recogen el espíritu cooperativo. El peligro de la desmutualización alude a la amenaza de transformación de la Cooperativa en otro tipo de sociedad con carácter eminentemente mercantil. El problema de la desmutualización, que se extiende por todo el mundo, parece afectar principalmente a las Cooperativas de crédito actualmente prósperas y en vías de una apropiación especulativa [E. Pflimlin, (1999, pág. 44)]. Según J. Olsson (2003, pág. 152), el riesgo de la

⁴⁴ En España, la normativa más reciente sobre Cooperativas en los ámbitos estatal y autonómico ha suscitado cierta polémica al entender que las medidas tendentes a facilitar la captación de recursos financieros externos —por medio de títulos participativos, participaciones especiales y cuentas en participación— tienden a vulnerar los principios de gestión democrática y participación económica propios de este tipo de empresa, al hacer posible la participación de los inversores no socios en la gestión [P. BEL y J. FERNÁNDEZ (2002, págs. 101-130)].

⁴⁵ Una introducción a estas cuestiones puede verse en A. KAPLAN (2001, págs. 167-175).

⁴⁶ Así apunta como conclusión B. CLAUDI LASSEN (1999, pág. 41) en su trabajo sobre las aportaciones exteriores de capital a la empresa Cooperativa, y los riesgos asociados para los principios y objetivos cooperativos.

desmutualización suele venir asociado con la tendencia a primar los objetivos económicos frente a los sociales.

Sin duda alguna, estas cuestiones seguirán siendo motivo de debate en próximos años, debiendo ser muy prudentes en las valoraciones y correcciones que puedan proponerse, ya que, como consecuencia de la adopción precipitada de ciertas medidas, podría ponerse en peligro la propia esencia cooperativa.

7.5. El previsible apoyo de la Administración Pública

Finalmente, es razonable esperar una mayor implicación de los distintos niveles de la Administración Pública en la atención de las demandas del sector. Sobre el particular, parece existir una creciente concienciación de que el fomento del cooperativismo puede ser una alternativa a la intervención pública para la resolución de ciertos problemas sociales. Así, las Cooperativas se constituyen en un importante mecanismo de creación de empleo, se manifiestan como una posibilidad más a tener en cuenta para la prestación de servicios sociales cuya provisión se cede por parte del sector público, y se muestran como una importante opción para la inserción social, por medio de la creación de puestos de trabajo para personas con discapacidades físicas y psíquicas. Igualmente, desde la Administración cabe esperar el impulso de Cooperativas dedicadas a actividades sobre las que actualmente existe una especial sensibilidad social, como son el reciclaje y la protección del medio ambiente.

Como consecuencia de esta mayor conexión con la Administración, es posible esperar una cierta tensión en los procesos de toma de decisión entre los socios de las Cooperativas, que se acogerán al principio de autonomía, y las Administraciones Públicas, que intentarán involucrarse en algunos aspectos de la gestión. Será clave, en este sentido, que los gobiernos sepan adoptar políticas de estímulo al crecimiento y expansión del movimiento cooperativo, respetando al mismo tiempo su integridad y su filosofía autogestionaria⁴⁷.

8. Resumen y conclusiones

A lo largo de este capítulo se ha revisado el comportamiento reciente y la contribución a las principales macromagnitudes de las Cooperativas y las Sociedades Laborales, componentes fundamentales de la Economía Social. La revisión de la literatura, la información procedente de las fuentes consultadas y las bases de datos elaboradas a partir de un extenso trabajo de campo y de las

⁴⁷ Esta recomendación puede verse en el informe de la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2001, pág. 133) en la parte de conclusiones como una de las funciones del gobierno ante el movimiento cooperativo.

cuentas depositadas en los Registros Mercantiles, permiten tener una visión muy aceptable de este tipo de empresas.

Entre las conclusiones que se desprenden de la investigación se pueden destacar las siguientes:

1. La expansión de Cooperativas y Sociedades Laborales es apreciable a lo largo y ancho de la geografía española, habiendo conseguido penetrar en muy diversas ramas del sistema productivo. Las Cooperativas y otras formas empresariales de tipo personalista se han consolidado como un modelo empresarial capaz de ofrecer soluciones organizativas y de gestión en ámbitos tan diversos como la industria, la construcción y los servicios.
2. En el año 2001, las Cooperativas y las Sociedades Laborales dan empleo a casi 360.000 trabajadores. Las Comunidades Autónomas donde estas entidades tienen mayor presencia relativa medida en términos de Valor añadido son, por este orden, País Vasco, Murcia, Castilla-La Mancha y Navarra, donde las Cooperativas y las Sociedades Laborales absorben entre el 5,0 y el 2,0 por 100 del Valor añadido regional. Por ramas de actividad, destaca su presencia en educación de mercado, agricultura, manufacturas de demanda alta, intermediación financiera y manufacturas de demanda baja, donde las Cooperativas y las Sociedades Laborales representan unos porcentajes de Valor añadido sectorial que oscilan entre el 4,3 y el 3,6 por 100.
3. Estas entidades gozan de un alto reconocimiento por parte de la sociedad. La preeminencia de los intereses del socio trabajador frente a los del socio capitalista, la defensa de los intereses del consumidor y la cultura de la cooperación y la solidaridad, hacen que Cooperativas y Sociedades Laborales tengan un claro componente de servicio a la sociedad. La Cooperativa Social, por su parte, constituye una expresión todavía más acentuada de ese sistema de valores, y su notable desarrollo durante los últimos años es previsible que se mantenga, al compás también de la afloración de nuevas demandas sociales en las economías con un alto nivel de desarrollo.
4. En cualquier caso, las particularidades de estas empresas personalistas no pueden suponer el olvido de un hecho fundamental: su escenario de actuación está en el mercado, donde tienen que desenvolverse como cualquier otra empresa. El futuro de estas entidades pasa de modo ineludible por ser competitivas, de manera que aunque se guíen por principios y valores propios del movimiento cooperativo, tienen que compartir otros objetivos relacionados con la empresa mercantil convencional. La tensión permanente que deriva de su vocación democrática y solidaria, por una parte, y de su orientación hacia el mercado, por otra, debería constituir una fuente continua de innovación y perfeccionamiento.

5. Cooperativas y Sociedades Laborales tendrán que hacer un esfuerzo en los próximos años para corregir las principales debilidades que los hacen más vulnerables ante la competencia. Aspectos como la menor dimensión media, los mayores costes laborales unitarios –un 35 por 100 superiores a la media– y las dificultades para mejorar sus recursos propios deberán ser examinados para reforzar su posición competitiva. En todo caso, para valorar su capacidad de competir habrán de tomarse en consideración otros factores de carácter económico y social, como los estrechos vínculos que mantienen con la clientela o el reconocimiento institucional y social que merece el papel que desempeñan en zonas desfavorecidas.
6. La contribución de Cooperativas y Sociedades Laborales a la creación y mantenimiento de puestos de trabajo, la estabilidad en el empleo, la mejora de las condiciones retributivas de los trabajadores, la generación de cultura empresarial y la difusión de hábitos de riesgo colectivo, el incremento de la oferta de bienes y servicios de calidad a precios competitivos, el desarrollo local, la defensa eficaz de los intereses del pequeño agricultor, la lucha contra la exclusión social, la formación de sus trabajadores y la mejora de los servicios de ocio y cultura para amplios colectivos sociales, constituyen, sin duda, la mejor y más rica aportación de estas entidades al desarrollo y consolidación de la sociedad del bienestar.

Por todo ello, las Cooperativas y las Sociedades Laborales están siendo objeto de atención desde muy diversos ámbitos. La sociedad en su conjunto valora positivamente la presencia de este tipo de empresa en la escena económica. Sin duda se trata de una forma más humana de hacer economía, que aporta nuevas dimensiones al mundo empresarial⁴⁸. En fin, parafraseando a Birchall (2000, pág. 226), las Cooperativas no son la respuesta definitiva a los problemas del mundo, pero suponen una parte de la respuesta.

Referencias bibliográficas

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995), *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos*, Ginebra.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (2001), *Las ventajas que ofrecen las Cooperativas en el tercer milenio*, Mensaje de la ACI. 79ª Jornada Cooperativa Internacional de la ACI, 7º Día Internacional de las Cooperativas de la ONU.
- BALLESTERO, E. (1983), *Teoría económica de las Cooperativas*, Alianza Editorial, Madrid.

⁴⁸ R. CHAVES (1999, pág.117).

- BAREA, J. (2003), "La Economía Social en España", en VV.AA, *La Economía Social y el Tercer Sector. España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1992), *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (dirs.) (1996), *Informe sobre la situación de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en España*, CIRIEC, INFES.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (dirs.) (2002), *La Economía Social en España en el año 2000*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, CIRIEC-España, Valencia.
- BEL, P. y FERNÁNDEZ, J. (2002), "La financiación propia y ajena de las sociedades Cooperativas", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 42, noviembre, págs. 101-130.
- BIRCHALL, J. (1997), "Co-operative values and principles: a commentary", *Journal of Co-operative Studies*, vol. 30:2, núm. 90, septiembre, págs. 32-69.
- BIRCHALL, J. (2000), "Co-operatives in the twenty first century", *Journal of Co-operative Studies*, vol. 33, núm. 3, diciembre, págs. 217-227.
- BORZAGA, C. (1995), "La coopération sociale en Italie", *Revue des etudes cooperatives, mutualistes et associatives*, vol. 74, núm. 258, págs. 47-55.
- BORZAGA, C. (1996), "Social cooperatives and work integration in Italy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, CIRIEC, vol. 67, núm. 2, págs. 209-234.
- BORZAGA, C. (1997a), "El impresionante desarrollo de las Cooperativas sociales", en J. Defoumy, L. Favreau y J. Laville (dirs.), *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España, MTAS, págs. 107-135.
- BORZAGA, C. (1997b), "L'évolution récente de la coopération sociale en Italie", *Revue des etudes cooperatives, mutualistes et associatives*, vol. 76, núm. 266, págs. 55-63.
- CHAVES, R. (1999), "La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC, núm. 33, diciembre, págs. 115-140.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000), "Informes nacionales. España", en CIRIEC, *Economía Social y empleo en la U.E.*, CIRIEC y MTAS, Acción Piloto 'Tercer Sistema y Empleo' de la Comisión Europea.
- CHAVES, R., TOMAS, J. A. y MONZÓN, J. L. (1999), "La Economía Social y la política económica", en J. M. Jordán, A. García e I. Antuñano, *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- CHICO, F., MARCUELLO, C., PÉREZ, F. y URBINA, O. (1995), "Las Sociedades Laborales: origen y evolución. Referencia a las Sociedades Laborales aragonesas", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC, núm. 18, junio, págs. 169-186.
- CLAUDI LASSEN, B. (1999), "Les apports de capitaux extérieurs: quels risques pour les principes et objectifs coopératifs?", *Revue des etudes cooperatives, mutualistes et associatives*, vol. 78, núm. 271, págs. 37-42.

- COCETA (2000), *Las Cooperativas de iniciativa social: una oportunidad para la creación de empleo útil*, Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Mimeo, Madrid.
- COCETA (2001), *Una realidad en crecimiento. Las Cooperativas de trabajo asociado en la iniciativa social*, Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Madrid.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001), *Las Cooperativas en la Europa de las empresas*, Documento de consulta.
- CRAIG, J. C. (1993), *The nature of co-operation*, Black Rose Books, Montreal.
- DEFOURNY, J., FABREAU, L. y LAVILLE, J. (dirs.) (1997), *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España y MTAS.
- DEMOUSTIER, D. (2000), "Analysis of employment", capítulo 2, en CIRIEC, *The enterprises and organizations of the third system: a strategic challenge for employment*.
- GARCÍA ARELLANO, A. (1996), "Las Cooperativas: una realidad del Tercer Sector", *Documentación Social. Revista de estudios sociales y de sociología aplicada*, núm. 103, abril-junio, págs. 123-138.
- GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2002), *Autoempleo y trabajo asociado: el trabajo en la Economía Social*, Universidad de Córdoba, Servicio de Publicaciones, Córdoba.
- GARCÍA MARCOS, C. (1997), "La Economía Social, una estrategia para la creación de empleo", *Anuario de Estudios Cooperativos*, Universidad de Deusto, Instituto de Estudios Cooperativos, págs. 25-43, Bilbao.
- JORDÁN, J. M., GARCÍA, A. y ANTUÑANO, I. (1999), *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- KAPLAN, A. (2001), "Las Cooperativas ante los peligros de la 'desnaturalización' y 'desmutualización'", *Anuario de Estudios Cooperativos 2000*, Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, págs. 167-176, Bilbao.
- LEJARRIAGA, G. (2002), "Las Sociedades Laborales", en J. Barea y J. L. Monzón (dirs.), *La Economía Social en España en el año 2000*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, CIRIEC-España, Valencia.
- LUKKARINEN, M. (1999), "Les nouvelles coopératives: des structures créatives d'emplois", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol.78, núm. 271, págs. 50-56.
- MACPHERSON, I. (1995), "Co-operative principles. ICA review 1995", Ginebra, ICA. Versión electrónica en <http://www.coop.org/ica>
- MACPHERSON, I. (1996), *Cooperative principles for the twenty first century*, Ginebra, ICA. Versión electrónica en <http://www.coop.org/ica>
- MAIELLO, M. (2001), "La cooperación social en Italia en el movimiento cooperativo y en el sector no lucrativo", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC, núm. 37, abril, págs. 177-202.

- MICHELSSEN, J. (1997), *Las lógicas de las organizaciones Cooperativas. Algunas sugerencias desde la realidad escandinava*, Documentos, núm. 2, Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Administrativas.
- MILLANA, M. (1996), "La experiencia del modelo SAL en la superación de la crisis", *Documentación Social. Revista de estudios sociales y de sociología aplicada*, Cáritas Española, núm. 103, abril-junio, págs. 139-153.
- MILLS, C. (2001), "Co-operative opportunities and Co-operative advantages", *Journal of Co-operative Studies*, vol. 34, núm. 1, págs. 50-56.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años), *Sociedades Cooperativas constituidas. Sociedades Laborales Registradas*, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años), *Base de datos de la Economía Social*, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años), *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, MTAS, Madrid.
- MONNIER, L. y THIRY, B. (dirs.) (1997), *Cambios estructurales e interés general*, CIRIEC.
- MONZÓN, J. L. (1989), *Las Cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales. núm. 25.
- MONZÓN, J. L. (1997), "Las contribuciones de la Economía Social al interés general", en L. Monnier y B. Thiry. (dirs.), *Cambios estructurales e interés general*, CIRIEC.
- MONZÓN, J. L. y CHAVES, R. (2003), "Economía social y empleo", en VV.AA, *La Economía Social y el Tercer Sector, España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.
- MORALES, A. C. (1998), *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*, CIRIEC-España y MATS, Valencia.
- MORALES, A. C. (2003), "Las Sociedades Laborales", en VV.AA, *La Economía Social y el Tercer Sector, España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.
- MÜNKNER, H. H. (1995), "Revision of co-op principles and the role of co-operatives in the 21st century", International Co-operative Alliance.
- NAPOLITANO, C.B. (1995), "Deux lois récentes sur la coopération en Italie", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 74, núm. 44-45.

- NILSSON, J. (1996), "The nature of cooperative values and principles: transaction cost theoretical explanations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, CIRIEC, vol. 67, núm. 4, págs. 633-653.
- NORMARCK, P. (1996), "A role for cooperatives in the market economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, CIRIEC, vol. 67, núm. 3, págs. 429-439.
- OLLILA, P. (1989), "Coordination of supply and demand in the dairy marketing system", *Journal of Agriculture Science in Finland*, núm. 61.
- OLSSON, J. (2003), "Una visión de la Economía Social europea", en VV.AA, *La Economía Social y el Tercer Sector, España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial. Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2000), *Promoción de las Cooperativas*, Conferencia Internacional del Trabajo, 89ª Reunión 2001, Informe V, Ginebra.
- PFLIMLIN, E. (1999), "La démutualisation des coopératives financières", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 78, núm. 271, págs. 43-49.
- PONTI, A. (2001), "Las Cooperativas de iniciativa social: un reto social y empresarial", *Anuario de Estudios Cooperativos 2000*, Universidad de Deusto, Instituto de Estudios Cooperativos, págs. 177-202. Bilbao.
- SALABERT, R. (1987), "Las Sociedades Anónimas Laborales", *Revista de debate sobre economía social, pública y cooperativa*, CIRIEC, núm. 0, enero-mayo, págs. 47-74.
- SÄTRE, A. M. (2001), "The Social Economy: new co-operatives and public sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, núm. 3, págs. 413-433.
- SPEAR, R. (1997), "La inserción en el país de la flexibilidad", en J. Defourny, L. Favreau y J. Laville (dirs.), *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España y MTAS, págs. 211-233.
- STRYJAN, Y. y WIJKSTRÖM, F. (1997), "Las agencias de desarrollo cooperativo como método paliativo de los recientes fallos del sistema", en J. Defourny, L. Favreau y J. Laville (dirs.), *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España y MTAS, págs. 191-212.
- THORDARSON, T. (1999), "Co-operative legislation and the co-operative identity statement", *Journal of co-operative studies*, vol. 32, núm. 2, septiembre, págs. 87-93.
- UDINA, T. y GRAU, C.R. (2003), "Las Cooperativas en España", en VV.AA, *La Economía Social y el Tercer Sector, España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.
- VV.AA. (2003), *La Economía Social y el Tercer Sector, España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Colección Solidaridad 17, Fundación ONCE, Madrid.

AUNQUE con alargadas raíces históricas, Tercer Sector o Economía Social –indistintamente– acotan hoy una realidad renovada de contornos no bien dibujados y de heterogénea composición, pero con la compartida identidad que procura una doble combinación: interés colectivo o general y solidaridad, por un lado; participación y responsabilidad, por otro. Una realidad con afianzada presencia multisectorial y con variadas modalidades constitutivas, cuya creciente relevancia responde a las nuevas y mayores oportunidades de actividad productiva y distributiva, por una parte, y de iniciativa social, por otra, que han abierto, conjuntamente, el desarrollo económico, la afirmación de la democracia y un profundo cambio social.

Y bien, durante tres años, un amplio equipo de profesores universitarios y de expertos ha realizado una amplia investigación sobre ese vasto e incitante dominio, desde una triple perspectiva: económica, jurídica y sociológica, con la ambición de conseguir un avance sustancial en su conocimiento. El resultado de dicho esfuerzo es esta obra, que consta de tres volúmenes y de una serie de cuatro Documentos de Trabajo, todos bajo el rótulo general de *La Economía Social en España*, además del libro *Las Cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, publicado en 2004, en parte síntesis y en parte complemento de aquélla.

ISBN 84-88934-08-4



9 788488 934086