

BIBLIOTECA CIVITAS ECONOMÍA Y EMPRESA

COLECCIÓN ECONOMÍA

**LAS CUENTAS
DE LA
ECONOMÍA SOCIAL
EL TERCER SECTOR EN ESPAÑA**

José Luis García Delgado
(director)

Juan Carlos Jiménez
Javier Sáez Fernández
Enrique Viaña



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

THOMSON

CIVITAS

S E R I E E S P E C I A L

**LAS CUENTAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL
EL TERCER SECTOR EN ESPAÑA**

BIBLIOTECA CIVITAS ECONOMÍA Y EMPRESA

Director:

José Luis GARCÍA DELGADO

COLECCIÓN ECONOMÍA

LAS CUENTAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EL TERCER SECTOR EN ESPAÑA

JOSÉ LUIS GARCÍA DELGADO
(director)

JUAN CARLOS JIMÉNEZ
JAVIER SÁEZ FERNÁNDEZ
ENRIQUE VIAÑA



Primera edición, 2004



No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, ni su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Copyright © 2004: Fundación Once

Civitas Ediciones, S.L.

Barbara de Braganza, 10. 28004 Madrid (España)

ISBN: 84-470 2222 6

Deposito legal: NA 2287 / 2004

Compuesto en Printing

Printed in Spain. Impreso en España

por Rodona Industria Gráfica, S.L.

Índice

Nota preliminar, por Carlos Rubén Fernández Gutiérrez	11
Prólogo	15

PRIMERA PARTE UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Capítulo 1. Cuantificar para conocer	19
1. IDENTIDAD Y RELIEVE CUANTITATIVO	19
2. UNA REALIDAD DESDIBUJADA	23
3. EJES Y CRITERIOS DELIMITADORES	27
4. BASES DE DATOS Y CONTENIDO	31
Capítulo 2. Balance económico-social	35
1. DIMENSIÓN ECONÓMICA	35
2. CUENTAS SATÉLITE	44
3. FUENTES DE FINANCIACIÓN Y USO DE LOS RECURSOS	57
4. PRESENCIA REGIONAL	67
5. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL EMPLEO	76
6. CONCLUSIONES	82

SEGUNDA PARTE ANÁLISIS SECTORIAL

Capítulo 3. Asociaciones y Fundaciones	89
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	89
2. MACROMAGNITUDES	96
3. CUENTAS SATÉLITE	103
4. UNA NOTA SOBRE LA «NECESIDAD DE FINANCIACIÓN»	106
5. CONCLUSIONES	108

Capítulo 4. Entidades Singulares	111
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	111
<i>Organización Nacional de Ciegos Españoles</i>	112
<i>Cruz Roja Española</i>	117
<i>Cáritas Española</i>	121
2. MACROMAGNITUDES	123
3. CUENTAS SATÉLITE	125
4. PARA UNA TIPOLOGÍA DE LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS: EL MODELO DE LAS ENTIDADES SINGULARES	128
5. CONCLUSIONES	130
 Capítulo 5. Cajas de Ahorros	 133
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	133
2. MACROMAGNITUDES	138
3. LAS CAJAS DE AHORROS Y LA ECONOMÍA SOCIAL; LA EXCLUSIÓN FINANCIERA Y LA OBRA SOCIAL	139
4. LAS CAJAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL	144
5. CONCLUSIONES	148
 Capítulo 6. Cooperativas y Sociedades Laborales	 151
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	151
2. MACROMAGNITUDES	154
3. CUENTAS SATÉLITE	161
4. RASGOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL SECTOR	163
5. COOPERATIVA SOCIAL: UNA FORMA EMPRESARIAL EN EXPANSIÓN	171
6. CONCLUSIONES	173
 Capítulo 7. Mutualidades de Previsión Social	 177
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	177
2. MACROMAGNITUDES	180
3. MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL EN EL ÁMBITO AUTONÓMICO: LOS MODELOS VASCO Y CATALÁN	184
4. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL SECTOR	188
5. CONCLUSIONES	191
 Capítulo 8. Un apunte sobre Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción	 195
1. DELIMITACIÓN Y FUENTES	195
2. CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO	197
3. EMPRESAS DE INSERCIÓN	199
4. CONCLUSIONES	202

**TERCERA PARTE
RECAPITULACIÓN Y PROPUESTAS**

Capítulo 9. Un decálogo conclusivo	207
INTRODUCCIÓN	207
1. COMPONENTES DIFERENCIADOS, IDENTIDAD COMPARTIDA	208
2. IMPORTANCIA CUANTITATIVA	215
3. EL EJE AÑADIDO DE LA DIMENSIÓN SOCIAL	217
4. DIFUNDIDA PRESENCIA TERRITORIAL	218
5. EVALUACIÓN Y CÓMPUTO. LAS CUENTAS NACIONALES	219
6. EL DEBER DE TRANSPARENCIA	221
7. FINANCIACIÓN: EL PUNTO CRÍTICO	222
8. GESTIÓN EFICAZ Y GIRO EMPRESARIAL	223
9. RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL Y REPRESENTATIVIDAD	225
10. LA APUESTA UNIVERSITARIA	227
EPÍLOGO: LA OPORTUNIDAD DEL TERCER SECTOR	228
 APÉNDICES 	
Apéndice 1. Notas metodológicas	233
1. INTRODUCCIÓN	233
2. ASOCIACIONES Y FUNDACIONES	234
3. ENTIDADES SINGULARES	241
4. CAJAS DE AHORROS	242
5. COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES	243
6. MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL	247
Apéndice 2. Resumen del Trabajo de Campo	251
1. INTRODUCCIÓN	251
2. FASE CUANTITATIVA	252
3. FASE CUALITATIVA	266
Índice de cuadros y gráficos	269

Nota preliminar

Presentar un libro tan novedoso como éste es una enorme satisfacción para quienes estamos inmersos en la realidad indiscutible y relevante de la Economía Social. Primero, por la trascendencia que el denominado Tercer Sector o Economía Social está adquiriendo, y, segundo, porque gracias al estudio que ha dado lugar al contenido de este libro podremos disponer de una base cuantitativa que respalda la importancia alcanzada por este sector en los últimos años.

Este libro afronta de manera ejemplar la tarea de explicar y medir minuciosamente la dimensión económica del Tercer Sector. Si bien es cierto que los resultados numéricos no son lo más importante en un sector que prioriza lo social sobre lo económico, su conocimiento permite, sin duda, catalogar a las entidades que forman parte de la Economía Social según su relevancia en los diferentes ámbitos.

La realidad de la Economía Social, antigua en origen pero diferente en sus formas organizativas, es fruto de la evolución de un concepto de organización solidaria que, a través de distintas estrategias, lleva a cabo un mismo fin: contribuir a mejorar las condiciones de vida de colectivos en riesgo de exclusión social. Se trata de un ámbito de actuación altamente dinámico y plural que contribuye a integrar a personas que, bien por circunstancias personales y profesionales en algunos casos, bien por la situación del territorio en el que se asientan, han quedado excluidas de los parámetros que definen las sociedades actuales.

Es en estas situaciones donde la Economía Social lleva a cabo su actuación de forma encomiable. Prueba de ello es el hecho de que las entidades que integran este sector dan trabajo al 6,9 por 100 del total de asalariados que hay en España y que su actividad supone el 4,7 por 100 del Valor añadido bruto a escala nacional.

Para situarse en estos niveles de actividad y desarrollo, se ha realizado un gran esfuerzo para promover la profesionalización de las entidades que conforman la Economía Social. Fruto de ello, hoy en día dichas organizaciones gozan de una alta calidad en la gestión, que en muchos casos supera el nivel de las compañías más importantes de España.

Ese esfuerzo se ha visto recompensado con una creciente interlocución por parte de la Economía Social, a través de las entidades que la representan o a través de instituciones individuales, con la Administración Pública al más alto nivel, estatal y europeo. Además, se han emprendido colaboraciones y forjado importantes proyectos incluso con el sector empresarial español.

La tan debatida crisis del Estado de Bienestar ha ido propiciando el nacimiento y la consolidación de las distintas entidades que conforman la Economía Social. Además, la heterogeneidad de formas organizativas que entran dentro del concepto de Economía Social está permitiendo que la sociedad civil asuma una función complementaria en la satisfacción de las necesidades colectivas. Las Mutualidades, Fundaciones, Asociaciones, Cooperativas y Empresas de Inserción, entre otras organizaciones, parten de distintos planteamientos pero actúan bajo un mismo principio, que es el de la primacía de la persona sobre los resultados económicos. Todo ello, sin olvidar que son entidades que operan en mercados donde impera la competencia y los principios de consecución del beneficio económico.

En cualquiera de los casos, la actuación de la Economía Social no debe ni puede suplantar la responsabilidad de la Administración Pública respecto de los derechos de los ciudadanos. Su trabajo debe ir orientado a complementar actuaciones y aunar esfuerzos para conseguir un mismo fin.

La Fundación ONCE, como parte de la Economía Social, trabaja en colaboración con CEPES (Confederación Empresarial Española de Economía Social) y el CEP-CMAF (Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, plataforma unitaria de la Economía Social en Europa) en el reconocimiento de la Economía Social como un sector necesario para la cohesión social. La Fundación ONCE tiene vocación solidaria y de promoción de la Economía Social como sector generador de empleo, con un perfil propio donde se ponen de manifiesto principios tan importantes como el de la inclusión social. Así, esta Fundación tiene ya en su haber investigaciones previas, tales como El Sector No Lucrativo en España (1993) o La Economía Social y el Tercer Sector: España y el entorno Europeo (2003), además de diversas publicaciones sobre las materias relacionadas con Fundaciones.

Como un paso más en este camino, la Fundación ONCE ha patrocinado este estudio sobre Las Cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en

España, que ha sido dirigida por José Luis García Delgado, Rector de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, y por un elenco de investigadores de primera línea de distintas universidades españolas, a los que desde aquí reconozco su trabajo.

Asimismo, lanzo desde estas líneas un reclamo para que todo el esfuerzo ahora realizado no concluya, sin más, con el cierre de esta investigación, ni quede reducido sólo a España. Obligados por nuestra condición de pioneros, desde la Fundación ONCE seguiremos avanzando en lo que aún queda por hacer. En nuestro ánimo está actualizar esta experiencia cada dos años, así como exportarla a la Unión Europea. Los estudios económicos en esta materia siguen siendo todavía escasos, pero esenciales a la hora de certificar cuantitativamente el peso real de la labor llevada a cabo por la Economía Social.

Carlos Rubén FERNÁNDEZ GUTIÉRREZ

Presidente de la Fundación ONCE

Prólogo

Cuantificar para conocer: el título del primer capítulo de esta obra, el que sigue a estas líneas prologales, resume bien la finalidad básica de toda ella. Dicho con otros términos: medir la dimensión económica de esa múltiple y diversa realidad que aquí se la nombra, indistintamente, como Tercer Sector o Economía Social es el objetivo principal del estudio que contienen estas páginas. Cuantificar con precisión para conocer mejor; medir cuidadosamente para mejor valorar.

La tarea —dígase enseguida— no ha sido fácil: ningún ámbito de la economía española presenta una heterogeneidad interna mayor, tanto si se atiende a los agentes como a las realizaciones, tanto si se atiende a las formas de proceder como a los objetivos propuestos; ninguno, tampoco, adolece de menor cobertura estadística mínimamente homogeneizada y consistente. De ahí el posible mérito que pueda tener lo que ahora se ofrece: una presentación concisa pero abarcadora, con rigor contable y datos depurados, de la importancia cuantitativa que alcanza ese complejo territorio, siguiendo en todo caso categorías y procedimientos plenamente homologados por el análisis económico.

No ha sido fácil hacerlo, desde luego, pero sí incitante desde una perspectiva intelectual: tampoco en ningún ámbito de la realidad económica española es tan grande la brecha entre lo que se aporta a la sociedad y lo que como tal se reconoce formal e institucionalmente.

Ésta es, por lo demás, una obra concebida como síntesis de una parte de los resultados de la investigación realizada durante tres largos años por una veintena de profesores de las Universidades Complutense, Granada, Valencia, Autónoma de Madrid, Alcalá y Castilla-La Mancha, actuando como subdirector Juan Carlos Jiménez, como directores de área Santiago Muñoz Machado, Javier Sáez Fernández, Isabel de la Torre Prados y Enrique Víaña, y como con-

sultores Manuel Martín Rodríguez y José Luis Monzón Campos. Un amplio equipo para una ambiciosa investigación alentada y patrocinada por la Fundación ONCE, ya en curso de edición en tres gruesos tomos, bajo el título general de La Economía Social en España.

Síntesis, pero no resumen. Como dice el proverbio clásico, los libros tienen su propio destino, y éste es también una prueba. Pensado inicialmente como adelanto breve del estudio extenso, ha acabado por convertirse en pieza autónoma y original, no exenta de ambición, desde luego, con los logros y limitaciones que cada lector quiera apreciar. Tómese, en todo caso, como una primera contribución de quienes lo firman a un tema medular en los procesos de modernización y creciente prosperidad y cohesión en las sociedades libres de nuestro tiempo.

Muy expresamente los autores de estas páginas quieren hacer constar su agradecimiento por la colaboración que han recibido de Manuel Martín Rodríguez, José Luis Monzón Campos, Isabel de la Torre, Miguel Ángel Cabra de Luna, Marcos de Castro, Isabel Valdés, Jesús Flores, Josefa Torres, Rafael Chaves y Antonia Sajaró Moreno; de todos ellos —junto con Carlos Manuel Fernández-Otheo y Raquel Marín en la supervisión editorial— han recibido valiosa ayuda, brindada además muy generosamente. Ojalá que lo que sigue haga honor a todos esos apoyos y sepa corresponder a la exigente atención que le presten sus lectores.

Madrid, 14 de abril de 2004

José Luis GARCÍA DELGADO

PRIMERA PARTE

UNA VISIÓN DE CONJUNTO

CAPÍTULO I

Cuantificar para conocer

SUMARIO: 1. IDENTIDAD Y RELIEVE CUANTITATIVO. 2. UNA REALIDAD DESDIBUJADA. 3. EJES Y CRITERIOS DELIMITADORES. 4. BASES DE DATOS Y CONTENIDO.

1. Identidad y relieve cuantitativo

Tercer Sector o Economía Social sólo en parte son títulos nuevos para una realidad vieja. Es verdad que viene de lejos y tiene alargadas raíces históricas todo un conjunto de actividades asociativas y privadas que, apelando a la virtud religiosa de la caridad o al valor cívico de la fraternidad, con uno u otro contenido filantrópico o mutualista, ha realizado y realiza aportes muy considerables en la producción y distribución de lo que hoy se considera el campo propio de los servicios sociales y de los bienes preferentes públicos, así como en la organización solidaria o cooperativa de múltiples actividades económicas. Desde hace varios siglos esa labor ha sido, efectivamente, notoria: en la Europa de la Edad moderna y, más intensamente aún, con un papel compensatorio que no ha dejado de ser residual, en el curso de los dos últimos siglos, al compás del despliegue de la industrialización y de la afirmación del mercado como eje del proceso de asignación de bienes, servicios y factores de producción.

Pero Tercer Sector o Economía Social rotulan, en nuestros días —y en el marco de los países occidentales—, una realidad sustancialmente renovada: un *sector emergente* —por emplear una expresión ya acuñada—, con afianzada presencia multisectorial y con variadísimas modalidades

constitutivas, cuya gradual robustez es fruto no tanto de la adaptación de formas y contenidos pretéritos, cuanto de las nuevas y mayores oportunidades de actividad productiva y distributiva, por un lado, y de iniciativa social, por otro, que han abierto, conjuntamente y en su interacción positiva, el crecimiento económico, la afirmación de la democracia y un profundo cambio social. Prosperidad, libertad y modernización social sustentan, pues, la realidad renovada —y diferenciada— en países desarrollados y, entre ellos, en España, que responde hoy al nombre de Economía Social o de Tercer Sector, denominación esta última que acaso tenga más elásticas costuras y menos connotaciones.

Su fuerza creciente, por una parte da testimonio de un alto grado de desarrollo y, por otra, prueba la riqueza de la sociedad civil en las democracias avanzadas. Al igual que de la formidable viveza del movimiento asociativo, en particular, del Tercer Sector actual puede decirse, en general, que es tanto un producto como una necesidad de economías y sociedades adelantadas, cada vez más abiertas y plurales. Y así como en la presente eclosión asociativa debe verse la consecuencia positiva de mayores niveles de riqueza económica y participación social, en el empuje del Tercer Sector hay que apreciar que éste tiene, tanto o más de respuesta social creativa a las nuevas posibilidades y necesidades que afloran en las economías desarrolladas de las sociedades libres, que de réplica a disfunciones del Estado de Bienestar o a efectos indeseables, por perversos, de la concurrencia mercantil.

Por supuesto que una gran parte de las actuaciones englobadas en el Tercer Sector o Economía Social —de límites, por lo demás, tan difuminados, tan difícilmente precisables— tiene como destino atenciones que la crisis presupuestaria y de eficacia de los servicios públicos ha dejado de asegurar, y naturalmente que aquéllos tienen también hoy, en buena medida, un ingrediente compensador de situaciones socialmente nocivas que deja a su paso la expansión de los mercados. Pero no es en puridad el Tercer Sector, con el dinamismo que ahora presenta, una «tercera opción» entre el sector público y el privado capitalista, con lo que ello seguiría significando de residual o, si se prefiere, de intersticial. Es, más bien, el resultado de la capacidad creativa de la sociedad para satisfacer nuevas necesidades y atender las mayores expectativas que despierta el desarrollo económico y el cambio social en las sociedades libres; no viene, consecuentemente, el Tercer Sector tanto a sustituir como a agregar, tanto a compensar como a añadir.

El carácter original —y positivo, en tanto que significa suma— del Tercer Sector así entendido permite, a su vez, una mejor comprensión de su especificidad. Pues debe verse ésta no como adición de negaciones: lo que no pertenece al ámbito de la Hacienda pública ni lo que es propio de la actividad mercantil lucrativa, sino como afirmación de una doble correlación. Por una parte, la que en el plano de los objetivos o fines perseguidos se establece entre *interés colectivo* o *general* y *solidaridad*; por otra, la que en el plano de lo organizativo enlaza *participación* con *responsabilidad*. Estos son los cuatro términos que hay que conjugar al hablar del Tercer Sector, de la Economía Social; los identificativos.

Su entrelazamiento no es ningún misterio. La elección de objetivos que trascienden lo estrictamente privado y la apropiación particular del lucro que pueda generar la actividad económica sitúa de inmediato a los actores del Tercer Sector en el ámbito de la ciudadanía que aporta trabajo —remunerado o voluntario— para la consecución de metas que nutren el bien general o el interés común, esto es, en el ámbito de los impulsos solidarios. A su vez, el compromiso participativo que caracteriza a muchas organizaciones de la Economía Social no hace sino alentar el sentido de responsabilidad individual y corporativa. La solidaridad que demuestra otorgar preferencia al interés público deviene así elemento aglutinante, denominador común de las heterogéneas iniciativas asociativas y realidades empresariales encuadrables en el Tercer Sector o Economía Social. Y la naturaleza participativa —en la propiedad, en la dirección, en la ejecución— de las entidades agrupables bajo ese título hacen de la responsabilidad social parte de su mismísimo mapa genético, como se ha sabido decir expresivamente.

Solidaridad de individuos libres; compromiso responsable en proyectos libremente gestados: ahí radica lo más específico de las actividades del Tercer Sector; por eso su campo propio es el de lo privado solidario y socialmente responsable. Su especificidad, pues —retomando lo dicho más arriba—, no debe buscarse en términos negativos, ya sea por situarse al margen del mercado o por no integrarse en la esfera gubernamental; el Tercer Sector ni renuncia a la actividad mercantil, cuando procede —y lo mercantil es eficiencia, competitividad y resultados de la gestión—, ni puede sentirse ajeno a los dictados de las políticas públicas y a los recursos del Estado. La especificidad hay que formularla afirmativamente: en la conjugación de esos valores que son el altruismo, la solidaridad, la par-

participación y la responsabilidad en sociedades sustentadas en la libertad, tanto política como económica.

Pero, ¿cuál es la dimensión económica de esa pujante realidad de la que se está hablando? El cuadro 1 ofrece unas primeras cifras —compendio y adelanto de las que se detallan en los siguientes capítulos de esta obra—, muy expresivas del peso cuantitativo alcanzado por el Tercer Sector en España al inicio del siglo XXI. Se expresa en porcentajes que rebasan el 6 por 100 del número de entidades o del empleo —llegando hasta el 10 por 100 en alguna de sus más amplias acepciones—, y entre el 3 y el 5 por 100, *grosso modo*, de participación en el PIB a través del Valor añadido generado¹. Un Valor añadido, anótese ya, que incorpora básicamente Salarios y Excedente social, en forma éste de trabajo voluntario convertido en prestaciones sociales, y sólo en pequeña proporción, a diferencia del resto de las actividades productivas, los beneficios pecuniarios de la actividad empresarial.

CUADRO 1.—*El peso del Tercer Sector en la economía española, 2001*
(porcentajes de las respectivas magnitudes nacionales)

Magnitudes	Tercer Sector ^a (%)	Tercer Sector (con Cajas de Ahorros) (%)
Número de entidades.....	6,5	6,5
Asalariados.....	6,1	6,9
Empleo equivalente (con voluntarios).....	9,0	9,7
Remuneración de los asalariados.....	3,9	5,5
Valor añadido bruto.....	3,3	4,7

Nota: (a) Se incluyen Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades.

¹ La medida más común del peso productivo de un sector dentro de la economía nacional es la proporción que su Valor añadido bruto (VAB) representa dentro del Producto interior bruto (PIB). Debe hacerse, no obstante, una precisión técnica, por cuanto el PIB no es exactamente la suma de los VAB generados en las distintas actividades productivas de una economía: a esta suma hay que añadirle, para que cuadre con el PIB, el montante de los impuestos —netos de subvenciones— que incorporan los productos al llegar a los demandantes finales (caso del Impuesto sobre el valor añadido).

2. Una realidad desdibujada

Tan incuestionable como la pujanza y el relieve cuantitativo que está alcanzando el Tercer Sector viene a resultar, sin embargo, su escaso, su imperfecto conocimiento, su desdibujamiento a efectos de opinión pública, de consideración institucional y, también, de análisis académico. Han de señalarse, ante todo, razones tanto «internas» como «externas» que permiten entender por qué esto es así. En cuanto a las razones que se explican «desde fuera», puede haber, por expresarlo con un juego de palabras, interés en el desinterés: sería la posición de ciertos intereses económicos no partidarios del reconocimiento social —y el consecuente por parte de los poderes públicos— de unas organizaciones que, en formas muy diversas, intervienen en la actividad económica sin una pura lógica capitalista, sino solidaria o mutualista, y comúnmente democrática, reclamando, para ello, una legislación no discriminatoria y un apoyo presupuestario acorde con los servicios sociales prestados. Tómese en consideración que el ámbito de actuación en que mayoritariamente se despliega la Economía Social abre, por la parcial retirada del Estado, un apetecible bocado tanto para el sector privado asistencial como para el de las entidades no lucrativas, sin que, más allá de axiomáticas afirmaciones, pueda presuponerse la supremacía del primero.

Pero también hay razones «internas» que contribuyen a la escasa visibilidad actual del Tercer Sector: la atomización, la deliberada opacidad, en ocasiones, y las carencias, pese a progresos evidentes, en el gobierno de algunas entidades, incluida su tendencia a la burocratización, se erigen en factores que difuminan una realidad viva y en expansión, debilitando su posición negociadora —tan subordinada, como el apoyo y la legitimación social, a la *fiabilidad* que merezca— en relación con la que despliegan otros sectores de la economía. Obstáculos sobre los que se debería actuar en una triple dirección: con mayor cohesión, que, en parte, significa más cooperación entre unas y otras entidades del propio ámbito de la Economía Social; con competencia empresarial, que es algo más que la mera eficiencia orientada al beneficio pecuniario, y con transparencia de gestión, lo que incluye unas «buenas prácticas». El desafío, por eso, consiste en combinar valores con visión empresarial, solidaridad con eficiencia, función social con viabilidad económica. De ahí, en suma, que a la Economía Social o al Tercer Sector, en su más amplio sentido, le cueste hacer valer —por decirlo coloquialmente— su peso económico y su con-

tribución social. En definitiva, su legitimación como parte de sociedades plurales que se mejoran a base de talante solidario y capacidad de interlocución.

Existen, además, motivos de carácter metodológico que contribuyen a explicar el muy imperfecto conocimiento de la Economía Social, sobre todo en sus magnitudes económicas. Algo que no es independiente ni de la propia dificultad de medir una realidad que escapa, en parte, a los instrumentos cuantitativos al uso, ni de la muy difícil conceptualización de un sector que ha sido simplificadoramente definido, en muchas ocasiones, como lo que no es «ni Estado ni mercado». Porque, aunque sólo lo sea parcialmente y de un modo muy permeable, el Tercer Sector sí es mercado —¿quién escapa hoy al mercado?—, y también resulta incomprensible sin una relación muy estrecha con las Administraciones y con la cobertura de bienes y servicios que tienen la consideración, cuando menos, de cuasi-públicos.

La Economía, desde los clásicos, es una ciencia social cuyo objetivo último es la satisfacción de las necesidades humanas. En economía, sin embargo, y a diferencia del célebre aforismo griego, el hombre no es la medida de todas las cosas; la medida de las cosas, «de las que son en tanto que son, y de las que no son en tanto que no son», como hubiera dicho el más eminente de los sofistas, la proporciona el mercado, cuyas magnitudes, debidamente ahormadas, se reflejan en un instrumento analítico *ad hoc*, las cuentas nacionales. Con toda claridad lo expresó en su día el insigne Premio Nobel y gran impulsor de los sistemas actuales de Contabilidad Nacional, John R. Hicks, al definir a la producción como «la actividad dirigida a la satisfacción de necesidades ajenas a través del cambio», esto es, a través del mercado y, por tanto, sujeta al criterio de valoración que en él rige. Sobre dicha base de lo que es «producto» y lo que no, las cuentas nacionales miden con unos criterios de delimitación y, sobre todo, con un rasero —el del precio de mercado— que dificulta notablemente la percepción de la realidad que en estas páginas se estudia.

Por decirlo, en fin, del modo más comprensible, la 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 al mercado en sentido estricto, pero sí de marcado carácter social o colectivo —muchas veces con bienes y servicios «sin precio»—, teñidas de un alto grado de

mutualismo y de espíritu participativo, en las que prima, haya o no altruismo, la unión mancomunada de esfuerzos y de recursos; organizaciones en las que no hay distribución de beneficios pecuniarios, ni, en el caso de que se presten servicios a sus componentes, ésta se hace en proporción a las posibles aportaciones individuales de capital.

De ahí —precisamente de ahí, podría subrayarse— la importancia de conocer sus magnitudes básicas, objeto principal de esta obra. Un conocimiento que exige recomponer o, más bien, componer estadísticamente las cifras de un variado mosaico de piezas hasta ahora diluidas en diferentes sectores institucionales de la Contabilidad Nacional de España, pero sin que sea posible obtener de esta fuente ninguna de ellas. Comúnmente, por falta de distinción específica, como sucede con las Sociedades Laborales y las Cooperativas, incluidas, sin más, en el amplio sector de «Sociedades no financieras», e, incluso, una parte de estas últimas, las Cooperativas de Crédito, en otro distinto, el de «Instituciones financieras», dentro del subsector de «Otras instituciones financieras monetarias», junto con bancos, Cajas de Ahorros y otras entidades; subsector este último, por cierto, para terminar de mostrar la complejidad del cuadro, que da cobijo igualmente, en otro de sus subsectores, el de «Empresas de seguro», a las Mutualidades de Previsión Social. Y, en el único caso en que el Sistema Europeo de Cuentas, según su más reciente formulación del SEC 95, aspiraba a delimitar un sector *non-profit* —el de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (IPSFLSH)—, lo cierto es que la concreción de dicho propósito sólo aporta, a los efectos de esta investigación, una referencia muy disminuida del conjunto de Asociaciones y de Fundaciones, al menos tal y como aquí se considera a este sector.

En suma, la metodología —y la propia terminología— de las cuentas nacionales impone unas categorías conceptuales en ocasiones demasiado reduccionistas, aunque resulte ciertamente muy difícil zafarse de ellas, por más que sean percibidas como tales. Es lo que sucede con la delimitación de los sectores institucionales, tributaria aún, en gran medida, del enfoque bipolar entre empresas —subdivididas en financieras y no financieras, y Administraciones Públicas— con las economías domésticas como destinatarias de la producción de ambas, en un caso de mercado, y, en el otro, de no mercado, que cobró cuerpo a lo largo de la segunda mitad del siglo xx. Sin que esa nueva agregación institucional creada al amparo del SEC 95, de complicado nombre e impronunciable acrónimo —¡IPSFLSH,

nada menos!—, haya resuelto, ni de lejos, el problema de acotación, previo a cualquier precisa cuantificación, de toda una parte de la economía que escapa a tan ceñido corsé conceptual.

La creciente importancia del Tercer Sector obliga, en definitiva, a mirar más allá del limitado número de entidades que caben dentro de aquellas siglas, para abarcar un universo mucho más amplio de iniciativas privadas que escapan, no a la lógica del lucro —ni menos aún, como a veces se pretende, de la eficiencia—, sino del *lucro capitalista*, entendido como la maximización de los beneficios con destino a quienes aportan el capital, y en exacta proporción a lo que éstos hayan aportado. Una pluralidad de modalidades organizativas que buscan un *lucro civil o social*, o, en todo caso, común y solidario, y para las que, a diferencia de las empresas mercantiles tradicionales, el beneficio no deja de ser un fin de carácter instrumental, plegado al fin último de la responsabilidad social.

Y, así, junto al importante núcleo de asociacionismo mutualista y altruista que se ha desarrollado en los últimos años bajo el auge de la sociedad civil y de todo un conjunto de nuevas necesidades sociales no atendidas por el Estado de Bienestar, deben incorporarse a la nómina del Tercer Sector, en su sentido más abarcador, las habitualmente llamadas empresas de la Economía Social: desde las ya seculares Cooperativas y Mutualidades a las más recientemente reguladas Sociedades Laborales o a los jóvenes Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción. Sin que puedan dejarse tampoco a un lado un gran número de instituciones privadas sin fines de lucro que prestan servicios a las empresas o a las Administraciones Públicas, o, incluso, con claros fines de lucro mercantil, pero al servicio, en última instancia, de los fines sociales de entidades de inequívoco carácter social, como sucede con una parte de los grupos empresariales de la Economía Social o con la propia Obra Social de las Cajas de Ahorros. Éste es el sentido de la más reciente toma de posición de la OCDE.

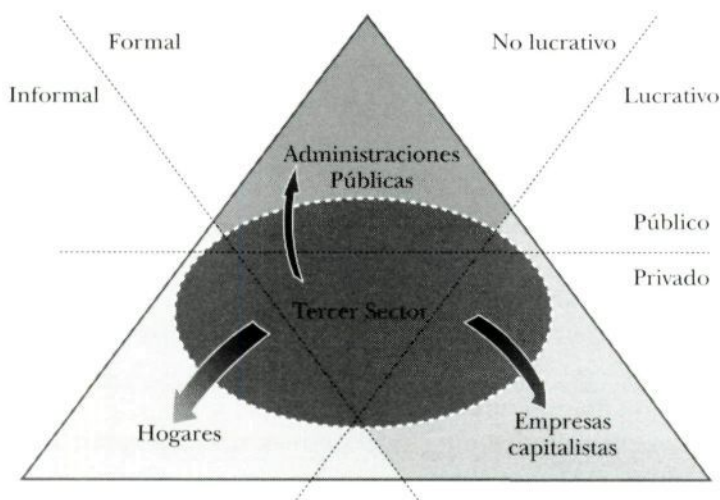
Al gran conjunto que resulta de reunir a todas estas entidades se le viene llamando de muy diversas formas, ya se ha dicho: Tercer Sector, Economía Social, Economía Solidaria, Sector Independiente, Tercer Sistema... No todas estas expresiones tienen, por supuesto, el mismo significado, pero sí expresan, en todo caso, la necesidad de acotar una realidad que va más allá de los moldes contables al uso. Con ánimo ahora no de sentar doctrina sobre una controversia terminológica tan teñida de matices, sino de proponer una acotación que sea, ante todo, operativa a

efectos de la cuantificación estadística que esta obra se propone, aquí se denominará indistintamente como Economía Social o Tercer Sector al más amplio conjunto de entidades arriba enunciadas, al considerar que todas ellas están atravesadas por un componente solidario que prima sobre el de la apropiación individual del beneficio dinerario. Un modo de proceder que no es en absoluto exótico, al coincidir, en esencia, con el de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) de la Unión Europea, que engloba, siguiendo el orden de sus siglas, a Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, y que se acomoda, en esencia, a las figuras jurídicas existentes en España. Supone, eso sí, dejar fuera a todo un entramado de redes sociales de tipo informal generadoras igualmente de un valioso capital social.

3. Ejes y criterios delimitadores

Convendrá, en todo caso, ofrecer una sintética visión de las fronteras y las relaciones del Tercer Sector así concebido. El gráfico 1, cuyo gran

GRÁFICO 1.—Fronteras y relaciones del Tercer Sector



Fuente: Elaborado a partir de PESTOFF, V.A., «Third Sector and co-operative services — An alternative to privatization», *Journal of Consumer Policy*, vol. 15, Universidad de Estocolmo, 1992.

triángulo exterior quiere representar el marco institucional en el que se desenvuelven las diferentes actividades dentro de una economía moderna, muestra, a través de sus líneas discontinuas, los grandes ejes delimitadores del Tercer Sector, al tiempo que con las flechas gruesas señala las «zonas de incursión» y «líneas de relación» de éste con los otros grandes sectores institucionales de la economía: las empresas capitalistas, las Administraciones Públicas y los hogares.

Los tres ejes que delimitan el triángulo central interior del Tercer Sector atienden a su triple carácter privado, formal —en tanto que entidades constituidas jurídicamente— y no lucrativo. Adviértase que éste sería, en principio, el área de las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro de la Contabilidad Nacional; o, más propiamente, dado que dicho ámbito se adjetiva también «al servicio de los hogares», sería la parte de ese núcleo central directamente relacionado con ellos como prestador de servicios gratuitos. Ahí se sitúan, por cierto, las llamadas Organizaciones No Gubernamentales (ONG), que llevan en su propia denominación dos de esos ejes delimitadores —organización formal y carácter no público— e, implícitamente, el tercero, al reconocérseles, en cualquiera de las definiciones que suelen manejarse, su ausencia de ánimo de lucro. No obstante, la inexistencia de una categoría jurídica o de una definición operativa del heterogéneo universo que conforman las ONG, pese al predicamento popular del nombre, explica que en esta investigación se haya optado por el análisis de los tipos jurídicamente establecidos de entidades no lucrativas, distinguiéndose, en todo caso, atendiendo a los objetivos perseguidos por éstas, un Tercer Sector de Acción Social caracterizado, precisamente, por su carácter altruista y eminentemente voluntario.

Pero Tercer Sector o Economía Social es mucho más. Hay una parte no menor que combina el *lucro civil* —del asociacionismo mutualista— o *social* —del asociacionismo altruista y de muchas formas cooperativas— con la búsqueda del máximo beneficio pecuniario —lo que ya antes se llamó el *lucro capitalista*—, aunque sea con limitaciones más o menos rigurosas a su apropiación por parte de los socios que aportan el capital, o con un carácter claramente instrumental al servicio de finalidades benéficas. Éste sería el segmento elíptico que, en el gráfico, traspasa la línea «lucrativa». De igual modo, hay otra parte que invade la línea «pública» y se confunde, sea por la vía de la financiación o de la tutela, con el propio sector público, y no pocas veces con las actividades «de proximidad» de las

Administraciones locales. Asimismo, hay un Tercer Sector «informal», de relaciones familiares o de amistad, que traspasa la línea de la personalidad jurídica formal —quedando fuera, ya se ha dicho, de los contornos cuantitativos de esta investigación— para convertirse en una extensión altruista de los propios individuos o familias. Incursión en el mundo de los hogares reforzada, como en el gráfico, por una gruesa línea de relación con ellos: no en vano los hogares financian en parte al Tercer Sector y nutren su notorio componente de trabajo voluntario, siendo también los destinatarios de una gran parte de sus actividades, particularmente las de contenido más social. Relación complementaria, en fin, a la que un gran número de entidades del Tercer Sector mantiene, por distintas vías, tanto con el sector público como con el sector privado capitalista, convirtiendo esa plurifuncionalidad en uno de sus rasgos más característicos.

Dentro de este gran perímetro ovalado del Tercer Sector se enmarcan formas jurídicas —y hasta no jurídicas, ya se ha dicho— de muy diverso tipo. Desde luego, Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas, Sociedades Laborales, Mutualidades y Centros Especiales de Empleo —aunque en este último caso sólo ha sido posible hacerlo con los vinculados al Grupo Fundosa—, cuya actividad económica se cuantifica para ofrecer los resultados agregados que se ofrecen más adelante. Otras categorías jurídicas que no han podido integrarse en las magnitudes conjuntas forman parte, también y con idéntica legitimidad, de la esencia de un Tercer Sector abarcador y de vocación social como el aquí considerado; es el caso de las Empresas de Inserción, de las que en las cuantificaciones agregadas de esta investigación se han incluido sólo aquellas, más de la mitad del total, que adoptan la forma jurídica de Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas o Sociedades Laborales. Es el caso, igualmente, de las Sociedades Anónimas o Limitadas pertenecientes a los grupos empresariales de algunas grandes entidades del Tercer Sector; sólo las del complejo institucional de la ONCE han podido ser registradas en su integridad. Tema diferente, aunque pueda considerarse que forma parte igualmente del gran perímetro institucional del Tercer Sector o la Economía Social en España, es el de las Cajas de Ahorros: aquí, por no distorsionar la imagen del conjunto con un tipo de entidades de tan gran peso cuantitativo como peculiar carácter —pero, en todo caso, con una indiscutible labor de inclusión financiera y de beneficio colectivo a través de su Obra Social—, se ha procedido a distinguir sus cifras en

los correspondientes totales. Por lo demás, déjese constancia de que se ha convenido no incluir en los cálculos numéricos que aquí se contemplan las actividades sociales de las confesiones religiosas, comenzando por la Iglesia Católica.

Por lo demás, y dado que el Tercer Sector, más que «de frontera», tiene problemas de proyección exterior y de legitimación social, en estas páginas se ha seguido un criterio integrador desde la óptica conceptual. Criterio que trata de superar la conocida dicotomía entre la perspectiva anglosajona del *non profit* y algunas versiones restrictivas de la continental europea, bajo el paraguas de la *economía social*. Criterio, al tiempo, superador también de otra concepción dicotómica, aquella que reduce al Tercer Sector a algo simplemente residual: lo que se mueve extramuros del sector público y del sector privado capitalista. Un criterio, en definitiva, que trata de realzar la entidad propia y distintiva del Tercer Sector como «conjunto intersección» surgido, al modo en que se expresaba en el gráfico 1, de la confluencia de los intereses colectivos y solidarios de una sociedad civil participativa con una concepción del lucro económico sometida, ante todo, a la responsabilidad social; una pieza imprescindible de todo el sistema económico y de su engarce social, como también se revela a lo largo de este estudio.

Más difícil ha sido quizá la búsqueda de divisiones dentro de ese concepto amplio de Tercer Sector, más allá de las impuestas por la naturaleza jurídica de unos y otros tipos de entidades. Descartada, por las razones expuestas, la distinción entre «mercado» y «no mercado», heredada de la terminología de las cuentas nacionales pero poco operativa en un sector tan híbrido como éste, y sin poderse obviar el condicionante que impone al respecto la forma de presentación de la información estadística disponible, se ha elegido la pauta más práctica de examinar por separado cada tipo de entidad. Sin renunciar, eso sí, a la búsqueda de comunes denominadores que, aun reconociendo la gran permeabilidad actual del fenómeno, pueden hallarse, por ejemplo, dentro del Tercer Sector cooperativo-mutualista —que integra, junto a las Cooperativas y Mutualidades, a las Sociedades Laborales— o, de otro lado, en el seno del Tercer Sector altruista o No Lucrativo, compuesto por Asociaciones y Fundaciones y las denominadas Entidades Singulares, del cual se puede entresacar, a su vez, un «núcleo duro» de entidades del Tercer Sector de Acción Social, orientadas hacia los servicios sociales y la atención de colectivos desfavorecidos.

4. Bases de datos y contenido

Para la cuantificación del Tercer Sector que aquí se presenta se ha acudido a bases de datos en parte inéditas, tanto registrales como de muestreo, combinándolas en un análisis conjunto que no deja de ser ambicioso. Y como para un trabajo de índole cuantitativa la mención inequívoca de las fuentes estadísticas utilizadas es esencial, en los capítulos siguientes se va dando detalle, paso a paso y sin miedo a la reiteración, de las que en cada caso sustentan efectivamente la información numérica ofrecida, añadiéndose también dos apéndices expresamente dedicados a la descripción de la búsqueda y manejo de los datos utilizados. No estará de más, sin embargo, avanzar ahora algo sobre los repertorios de información de que se ha dispuesto.

Hay que destacar, en primer lugar, los frutos del Trabajo de Campo, encargado a una entidad acreditada, Demoscopia. Tras una primera *fase cualitativa*, compuesta de diez «grupos de discusión» y cincuenta entrevistas en profundidad a responsables de la Administración Pública y del gobierno de diversas organizaciones, el Trabajo de Campo ha abarcado después, en su *fase cuantitativa*, sendas encuestas de ámbito nacional: una, presencial, la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, con un completo cuestionario destinado a conocer los datos esenciales de éstas, y otra, la *Encuesta Telefónica, FONCE-2002*, acerca de la opinión de los ciudadanos, sobre una muestra de 2.501 españoles mayores de 18 años. La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, pieza central de todo el estudio cuantitativo del Trabajo de Campo conducente al cálculo de las macromagnitudes, se ha desarrollado a lo largo de la segunda mitad de 2002 y los primeros meses de 2003, abarcando un total de 1.999 entrevistas efectivamente realizadas a otras tantas entidades —tras los contactos intentados con 19.500 de ellas—, con una muestra representativa de cada tipo de entidades y estratificada por Comunidades Autónomas, proporcionando un repertorio de datos de enorme riqueza acerca de las magnitudes económicas y del perfil de sus trabajadores remunerados y voluntarios, referidos al año 2001. Las notas metodológicas y la ficha técnica del Trabajo de Campo que integran los dos apéndices dan detalle de las características de las bases de datos empleadas y de su utilización a los efectos de las cuantificaciones de esta investigación.

Debe llamarse la atención sobre las dificultades encontradas en la ejecución de ese trabajo de campo con directivos del Tercer Sector, tanto del

desconocimiento del universo poblacional —no existe un censo oficial de Asociaciones y Fundaciones en activo—, como por la opacidad de buen número de las entidades contactadas. La bondad estadística de la información captada ha sido, en algunos casos, sensiblemente inferior a la esperada. Así, y aunque los datos cosechados sean muy ricos sobre todo en lo que se refiere a la identificación general de las entidades, al perfil de los trabajadores asalariados y voluntarios y al gobierno de las entidades, han quedado en blanco en un porcentaje excesivo de los casos las cuestiones referidas a los estados financieros, especialmente en los casos de Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades.

Son esas lagunas informativas las que han exigido el complemento de otras fuentes estadísticas oficiales de naturaleza registral: Agencia Española de Administración Tributaria, Tesorería General de la Seguridad Social y Registros Mercantiles.

La información excepcionalmente proporcionada por la Agencia Española de Administración Tributaria se ha referido a las retenciones practicadas por todos los retenedores de la clave identificada por la letra G, excepto Cajas de Ahorros. Junto a ella, las bases de datos suministradas por la Tesorería General de la Seguridad Social —para Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades— y por la Dirección General de Fomento de la Economía Social del Ministerio de Trabajo —circunscrita, en este caso, a Cooperativas y Sociedades Laborales— han constituido un soporte fundamental para las estimaciones cuantitativas en estas clases de entidades. Aunque también hayan de hacerse constar aquí algunas lagunas e inconsistencias detectadas en estas fuentes oficiales —de las que se da cuenta en los citados apéndices metodológicos—, que han obligado, por un lado, a la búsqueda de nuevas fuentes de información, y, por otro, a llevar a cabo un minucioso proceso de depuración, filtro y modulación de resultados, hasta alcanzar estimaciones del número de entidades y del empleo coherentes desde un punto de vista sectorial y territorial.

La información adicional se ha conseguido a partir de las cuentas anuales que las entidades depositan en los Registros Mercantiles: solicitados todos los datos registrales a disposición de dos empresas especializadas en la venta de éstos, y, tras analizar su calidad y representatividad territorial, sectorial y por tamaños de empresas, se ha optado por Infotel, proporcionando balances y cuentas de resultados útiles de más de 3.000

Sociedades Laborales y casi 500 Cooperativas. La información adquirida por esta vía ha sido fundamental para realizar las estimaciones sobre valor añadido, productividad y competitividad en el sector de Cooperativas y Sociedades Laborales.

Por lo que se refiere, en fin, a las Mutualidades, una de las piezas hasta ahora menos estudiadas del Tercer Sector, la búsqueda de información se ha completado con solicitudes específicas a la Dirección General de Seguros —de la que dependen aquellas Mutualidades que operan en más de una Comunidad Autónoma—, a la Generalitat de Catalunya y al Gobierno Vasco.

Y bien, la utilización conjunta y cruzada de todas esas fuentes y de otras, con fines más específicos —de las que se hará mención en su momento—, siempre con datos referidos al año 2001 —salvo en algún caso, que corresponden al 2000—, ha permitido inferir, con un nivel de fiabilidad y detalle hasta ahora nunca alcanzado, las principales magnitudes de la Economía Social en España, cuya síntesis más escueta se ha avanzado al comienzo de estas páginas introductorias. En los capítulos que siguen no sólo se completan y desglosan esas cifras, sino que se trazan, además, las cuentas satélite, lo que constituye, sin duda, el fruto más acabado del esfuerzo realizado de cuantificación económica. Un esfuerzo que ha podido mantenerse, en aras del rigor, dentro de los márgenes de la ortodoxia de las cuentas nacionales, por más que ello haya supuesto moverse en un campo incómodo en muchas ocasiones, dado que ha exigido aportar propuestas de integración en el análisis de los aspectos más difícilmente mensurables —pero esenciales para su cabal comprensión— del Tercer Sector.

Se aspira, en consecuencia, a proporcionar un mejor y más detallado conocimiento del Tercer Sector, de sus fronteras y de sus contenidos, de sus fortalezas y de sus debilidades, de su realidad actual y de sus expectativas de futuro. De una realidad que emerge con fuerza y se afianza, modelando paulatinamente un espacio público no mediatizado donde se materializan hábitos cívicos, de diálogo y de solidaridad, propios de una sociedad desarrollada, a modo de «democracia de proximidad», pero en la que también cuajan proyectos empresariales con probada capacidad competitiva y de generación de empleo. Un conocimiento más preciso, en suma, de un Tercer Sector dotado de la flexibilidad necesaria para adaptarse, mejor que otros agentes, a la satisfacción de las necesidades de

la sociedad, y con la capacidad emprendedora precisa para aportar soluciones en nuevos escenarios.

La sistemática no requiere explicación alguna. El capítulo siguiente, que completa la Primera Parte de la obra, presenta el balance económico-social del Tercer Sector, incluyendo, entre otros aspectos, las cuentas satélite de la Economía Social, de modo que se pueda obtener de todo ello una visión de conjunto. A partir de ahí, en la Segunda Parte se desarrolla el análisis de cada una de las piezas que componen el Tercer Sector en España: el capítulo 3 aborda el vasto universo de las entidades no lucrativas que adoptan la forma jurídica de Asociaciones o Fundaciones; en el 4, el estudio se fija en el microcosmos, más limitado, pero de indudable relevancia económica, de las Entidades Singulares; el capítulo 5 se centra en unas entidades también en más de un sentido «singulares» —y, en todo caso, de naturaleza fundacional—, como son las Cajas de Ahorros, desde la perspectiva de su costado más estrechamente vinculado a la Economía Social; los capítulos 6 y 7 se ocupan, respectivamente, de Cooperativas y Sociedades Laborales —de idéntica raíz cooperativista y empresarial— y de las Mutualidades de Previsión Social, cuya específica atención, en términos de un tratamiento relativamente extenso, se justifica por ser la pieza hasta ahora menos conocida del conjunto. La Tercera Parte, por último, entrelaza en un decálogo conclusivo algunas de las principales consideraciones recapitulatorias del trabajo —aunque no, desde luego, todas y cada una de las conclusiones que se anotan al final del balance económico y social y de cada análisis sectorial, en los capítulos respectivos—, subrayando también tanto elementos definidores como retos que ha de afrontar el Tercer Sector en España para lograr un mayor reconocimiento, proporcionado a su importancia cuantitativa. Dos apéndices de contenido metodológico completan la obra.

Balance económico-social

SUMARIO: 1. DIMENSIÓN ECONÓMICA. 2. CUENTAS SATÉLITE. 3. FUENTES DE FINANCIACIÓN Y USO DE LOS RECURSOS. 4. PRESENCIA REGIONAL. 5. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL EMPLEO. 6. CONCLUSIONES.

1. Dimensión económica

Antes de ofrecer cifra alguna, conviene dejar sentada, desde el comienzo mismo de estas líneas, una premisa esencial para entender lo que viene después: la dimensión del Tercer Sector, y no sólo por su naturaleza heterogénea y escurridiza a las contabilizaciones al uso, difícilmente puede someterse a la medida de una magnitud escalar que, de un modo simple y unívoco, exprese su importancia económica y, menos aún, su trascendencia social. Son muchas las facetas que han de considerarse. Incluso las grandes magnitudes agregadas habrán de complementarse más adelante con otras, no tan «macro», pero cruciales para desvelar la importancia económica y social de lo que aquí se estudia.

Con todo, el cuadro 1 proporciona al lector, si no una fotografía de altísima definición, al menos sí un primer daguerrotipo, elemental, si se quiere, pero muy expresivo, de los contornos cuantitativos del Tercer Sector a través de las principales macromagnitudes contables que suelen servir de referencia para valorar el peso de cualquier actividad producti-

CUADRO I.—Magnitudes del Tercer Sector en España, 2001

Magnitudes	Asociaciones Voluntarias	Asociaciones Utilidad Pública	Fundaciones	Entidades Singulares ^a	Cooperativas	Sociedades Laborales	Mutualidades	Total Tercer Sector (1)	Total economía española ^a (2)	(1)/(2) (%)	Cajas de Ahorros	(1)/(2) (%) con Cajas
Número de entidades. . . .	123.228	1.277	2.490	3	23.821	13.518	487	164.916	1.152.678	6,5	46	6,5
Número de asalariados. . .	301.387	27.097	85.835	57.762	267.990	91.629	3.709	835.409	13.612.400	6,1	106.684	6,9
Empleo equivalente	233.123	22.992	74.934	49.011	252.313	85.719	3.548	721.639	13.021.700	5,5	106.684	6,4
Empleo equivalente (con voluntarios)	710.154		80.049	78.299	252.313	85.719	3.548	1.210.081	13.510.142	9,0	106.684	9,7
Remuneración asalariados (millones de euros) . . .	2.978		1.398	1.569	5.274	1.597	100	12.916	327.045	3,9	5.097	5,5
Excedente bruto (y social) de explotación (millones de euros) . . .	4.355		299	1.794	1.899	403	112	8.862	159.113	5,6	4.198	8,2
Valor añadido bruto (millones de euros) . . .	7.333		1.697	3.363	7.174	1.999	212	21.778	658.162	3,3	9.295	4,7

Notas: (a) Las magnitudes de las Entidades Singulares —Cáritas Española, Cruz Roja Española y ONCE— incluyen, en el caso de esta última, al amplio grupo de empresas integradas tanto en CEOSA como en Fundosa Grupo. (b) *Número de entidades*: Empresas inscritas en la Seguridad Social en 2001 (Régimen General y Régimen Especial de la Minería del Carbón); de este modo, para el cociente de la siguiente columna y de la columna final, se han restado del Total Tercer Sector tanto las Asociaciones y Fundaciones sin asalariados (83.858) como las cifras de autónomos contabilizadas en Cooperativas (6.605). *Asalariados*: Dato para 2001 de la Contabilidad Nacional de España, a partir de la Encuesta de Población Activa; si, coherentemente con el número de entidades inscritas en la Seguridad Social contabilizadas en la fila anterior, se tomara como referencia el número medio de trabajadores por cuenta ajena afiliados en ese año a la Seguridad Social (12.659.100), resultaría un cociente, una vez descontados los autónomos de Cooperativas, del 6,5 por 100 (y del 7,3 por 100 incluyendo a los empleados de las Cajas de Ahorros). *Empleo equivalente*: Calculado, para cada tipo de entidades del Tercer Sector, a partir de las proporciones de la Encuesta a Directivos de Entidades, Foces-2001, y aplicando, a las Entidades Singulares, el porcentaje de las Asociaciones de Utilidad Pública, y, a las Mutualidades, el del promedio de la economía española; para el conjunto de España, la cifra del INE para 2001 se ha incrementado con el empleo equivalente estimado de los voluntarios de las entidades no lucrativas: 488.442 puestos de trabajo a jornada completa. *Excedente bruto (y social) de explotación y Valor añadido bruto*: Igualmente, por homogeneidad en la comparación, las cifras que ofrece la Contabilidad Nacional de España para 2001 para el conjunto de la economía española se han incrementado en la cuantía del Excedente social imputable al trabajo voluntario del Tercer Sector y contabilizado en el Excedente bruto (y social) de explotación de éste: 4.873 millones de euros; de no contabilizarse, la participación del Tercer Sector en los totales nacionales sería del 2,5 por 100, tanto en términos del EBE como del VAB.

va dentro de una economía nacional: empleo —asalariado y voluntario—, Remuneración de los asalariados, Valor añadido y Excedente de explotación¹. Se obvian en esta ocasión, excepcionalmente, las fuentes del cuadro, que se corresponden, como es lógico, con la suma de todas aquellas que figuran en los siguientes capítulos como fuente de los cálculos cuantitativos realizados, y que aparecen sistematizadas en las notas metodológicas en el apéndice I de esta obra; en cambio, se detallan algunas notas al pie, precisas, sobre todo, para comprender la relación entre las magnitudes del Tercer Sector y su correspondencia con las del conjunto de la economía española.

Los datos de ese primer cuadro son reveladores. Lo que fundamentalmente expresan se resume mejor si se atiende, por un lado, al empleo y, por otro, al Valor añadido, a la suma de Salarios y al Excedente de explotación.

a) EL EMPLEO, ASALARIADO Y VOLUNTARIO, MAGNITUD BÁSICA DE REFERENCIA

El Tercer Sector —la suma de Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades— representa, con sus 835.409 trabajadores remunerados, el 6,1 por 100 del trabajo asalariado en España, aunque algo menos en términos de *empleo equivalente* —721.639 y el 5,5 por 100, respectivamente—, dado el mayor componente a tiempo parcial de su empleo, particularmente en las Asociaciones. Ahora bien, el mundo asociativo, como una parte de las Fundaciones y de las Entidades Singulares, contribuye, sin embargo, con un importantísimo factor: el trabajo voluntario, que, debidamente homogeneizado en los términos equivalentes del empleo remunerado, representa un total de casi medio millón de puestos de trabajo a jornada completa. Incorporado este trabajo voluntario al cómputo, el conjunto del

¹ Se siguen, pues, las medidas más estandarizadas y, sobre todo, comparables con las del conjunto nacional. Por supuesto, la dimensión económica del Tercer Sector se amplía en múltiples direcciones, además de éstas. Por ejemplo, a través de los 5.425.000 socios de Cooperativas contabilizados en 2000 y beneficiarios de su actividad —sobre todo en los cuatro tipos de Cooperativas con más de un millón de asociados cada una: de crédito, de vivienda, de consumidores y agrarias—, de los que sólo una pequeña parte son trabajadores en ellas.

Tercer Sector —1.210.081 puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo— eleva su participación en el empleo nacional al 9 por 100 del total. La contabilización dentro del empleo del Tercer Sector del de las Cajas de Ahorros, con algo más de 100.000 empleados, incrementaría los porcentajes hasta el 6,9 por 100, en términos de empleo asalariado, el 6,4 por 100, del empleo asalariado equivalente, y el 9,7 por 100, incluido en éste el trabajo de los voluntarios. Puede hablarse, en resumen, de una participación del Tercer Sector en el empleo de la economía española que oscilaría en torno del 6 ó 7 por 100, según se sumara o no el de las Cajas de Ahorros, y, en el empleo equivalente, con voluntarios, entre el 9 y el 10 por 100, también *grosso modo*.

Por supuesto, interesa cotejar los resultados de esta investigación con los de otras previas que también han tratado de cuantificar el empleo de distintos conjuntos de entidades de la Economía Social o del Tercer Sector, en casi todos los casos de un modo más restrictivo, o circunscrito sólo a las llamadas, con escaso criterio común, «entidades sociales» (cuadro 2).

En lo que se refiere al empleo asalariado, el referente más próximo al de esta investigación, aun teniendo en cuenta sus diferentes planteamientos metodológicos, es el de RUIZ OLABUÉNAGA editado en 2000 que cifra, para 1995, en 548.366 los empleos del Tercer Sector, el 4,1 por 100 del empleo equivalente español²; y también, aunque no figure en el cuadro 2 —que sólo recoge las estimaciones conjuntas de trabajo voluntario y remunerado—, el de BAREA y MONZÓN, con el 2000 como año de referencia, que estima en 570.000 el total de empleos de la Economía Social en España, con una participación en el empleo total del 4 por 100³. De cualquier modo, estas últimas cifras se refieren a un colectivo que excluye, por contraste con las aquí presentadas, las entidades no lucrativas al servicio de los hogares situadas fuera del ámbito de la Acción Social.

En lo que hace, ahora, al otro componente del empleo, el de los voluntarios, la pluralidad de cifras es extraordinaria, y las comparaciones

² Sumados los voluntarios equivalentes, se tendría, para 1995, una cifra de 728.778 trabajadores equivalentes, tal y como se expresa en el cuadro 2. Cifra que M. Á. DURÁN ha extrapolado al 2000, sobre la base de los datos de la Contabilidad Nacional para las Instituciones Privadas sin Fines de Lucro al Servicio los Hogares, estimando en 897.011 el empleo total equivalente del universo de entidades considerado en el estudio de la Fundación BBVA.

³ Véase BAREA, J. y MONZÓN, J. L., *La Economía Social en España en el año 2000*, Cirioc-España, Valencia, 2002.

son, si cabe, más complicadas. En esta investigación se ofrecen dos estimaciones del trabajo voluntario, como resultado de las proporciones contenidas en la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, aplicadas sobre los datos del número de entidades que han servido de base para confeccionar el cuadro 1. La primera estimación se refiere al conjunto de personas que aportan, en una u otra proporción, su trabajo al total de las entidades no lucrativas consideradas, según lo declarado por éstas; la segunda, al subconjunto más reducido de las entidades de Acción Social, según la acotación de éstas a efectos del presente estudio⁴. Los resultados son llamativos: 4.244.568 voluntarios para el total del Tercer Sector —164.916 entidades—, de los cuales 964.811 pertenecen a las 26.736 entidades consideradas como Tercer Sector de Acción Social, siempre con el 2001 como año de referencia. La primera cifra, reducida a términos equivalentes de jornadas laborales a tiempo completo de ese año, según el número medio de horas anuales deducido de la encuesta, daría como resultado 488.442 voluntarios, ya se ha dicho, lo que viene a representar el 3,6 por 100 del empleo remunerado equivalente de la economía española.

Los más de cuatro millones de voluntarios estimados —algo por encima, pues, del 10 por 100 de la población censada en España en 2001— representan una cifra, en todo caso, perfectamente congruente con lo que se va conociendo de los avances de resultados de la *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* del INE. Según esta encuesta, realizada sobre una amplia muestra de unos 24.000 hogares, el 12,1 por 100 de los mayores de 10 años habría participado en actividades de voluntariado en las cuatro semanas previas al sondeo, lo que viene a representar, por elevación de las cifras de la revisión del Censo municipal para 2002 —30.085.547 españoles mayores de 10 años—, un total de 4.608.351 voluntarios⁵, de los cuales 608.417 en actividades de asistencia social, un concepto más restricti-

⁴ El Tercer Sector de Acción Social se circunscribe a aquellas entidades no lucrativas que declaran como actividad principal, al ser encuestadas, la de dedicarse 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).

⁵ En una amplia gama de actividades: juventud, deporte, confesiones religiosas, política, desarrollo, asistencia social, medio-ambiente, derechos humanos, ciudadanos/vecinos, arte, educación y otras.

CUADRO 2.—Estimaciones del número de trabajadores del Tercer Sector en España^a

Estimaciones	Año de referencia	Entidades consideradas	Trabajadores remunerados	Trabajadores voluntarios	Empleo total
RODRÍGUEZ CABRERO y MONTSERRAT (dirs.) (1996)	1992	Unas 1.000 entidades sociales (del 0,52 IRPF, ONCE, Obra Social de las Cajas de Ahorros...)	99.058 en términos equivalentes (1,4% empleo servicios)	286.403 (con dedicación media de 12-14 h./mes) → 25.059 en términos equivalentes (0,35% empleo servicios)	124.097 en términos equivalentes (1,75% empleo servicios)
RUIZ OLABUÉNAGA (dir.) (2000) (Fundación BBV)	1995	253.507 entidades del Sector No Lucrativo	548.366 → 475.179 en términos equivalentes (4,1% empleo equivalente total)	2.931.219 ^(b) ; 1.026.482 ^(c) → 253.599 en términos equivalentes (2,14% empleo equivalente total)	728.778 en términos equivalentes (6,15% empleo equivalente total)
CORTÉS ALCALÁ <i>et al.</i> (1997)	1996	Entidades de voluntariado (646 encuestas)	11.471	272.837 (+ 19.389 objetores)	303.697 en términos absolutos
MARBÁN (2003) (Fundación FOESSA y Cáritas)	1997	6.049 entidades del 0,52 IRPF	24.135 en términos equivalentes (0,3% empleo servicios)	497.926 → 56.017 en términos equivalentes (0,7% empleo servicios)	80.152 en términos equivalentes (1% empleo servicios)
		Extrapolación a 11.000 entidades sociales	46.643 en términos equivalentes (0,6% empleo servicios)	905.600 → 101.812 en términos equivalentes (1,3% empleo servicios)	148.455 en términos equivalentes (1,9% empleo servicios)
		Extrapolación a 19.500 entidades sociales	77.795 en términos equivalentes (0,98% empleo servicios)	1.604.986 → 180.560 en términos equivalentes (2,3% empleo servicios)	258.355 en términos equivalentes (3,3% empleo servicios)

Estimaciones	Año de referencia	Entidades consideradas	Trabajadores remunerados	Trabajadores voluntarios	Empleo total
MARTÍNEZ <i>et al.</i> (2000) (Fundación Tomillo)	1998	11.043 entidades sociales	283.684 → 215.307 en términos equivalentes (1,9% empleo remunerado)	1.073.636 → 230.356 en términos equivalentes	1.357.320 → 445.663 en términos equivalentes
Observatorio Ocupacional del INEM (2000)	1999	10.216 ONG y Fundaciones de Acción Social	175.920 (1,3% empleo total)	309.575 → 184.868 en términos equivalentes	485.495 en términos absolutos
PÉREZ DÍAZ y LÓPEZ NOVO (dirs.) (2003) (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales)	1999	15.454 entidades de Acción Social.	197.988	733.709	931.697 (más otros 6.650 religiosos) en términos absolutos
DE LA FUENTE y MONTRAVETA (2002)	2000	Entidades del 0,52 IRPF	90.418	572.586	603.004 en términos absolutos
GARCÍA DELGADO (dir.) (2004) (FONCE)	2001	164.916 Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades (Tercer Sector o Economía Social en sentido amplio).	835.409 ^(a) → 721.639 en términos equivalentes (5,5% empleo asalariado equivalente)	4.244.568 ^(a) → 488.442 en términos equivalentes (3,6% empleo asalariado equivalente)	1.210.081 en términos equivalentes (9% empleo asalariado equivalente)

Notas: (a) Trabajos que han tratado de estimar tanto el empleo voluntario como el remunerado y, de ahí, el empleo total de colectivos más o menos amplios del Tercer Sector en España. (b) Estimaciones en sentido amplio y estricto (en este último caso, con dedicación mínima de más de cuatro horas semanales). (c) 297.051 remunerados y 964.811 voluntarios pertenecientes a las 26.736 entidades consideradas como Tercer Sector de Acción Social.

Fuentes: Elaborado con los datos de RODRÍGUEZ CABRERO, G. y MONTSERRAT COBORNIU, J. (dirs.), *Las entidades voluntarias en España. Institucionalización, estructura económica y desarrollo asociativo*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 1996; CORTÉS ALCALÁ, L. *et al.*, *Las organizaciones de voluntariado en España*, Documentos de Trabajo 10, Plataforma para la Promoción del Voluntariado en España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 1997; RUIZ OLABUENAGA, J. I. (dir.), *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid, 2000; MARTÍNEZ MARTÍN, M. I. *et al.*, *Empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social*, Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2000; Observatorio Ocupacional del INEM, *Las ONGs y las Fundaciones y su contribución al empleo*, INEM, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fondo Social Europeo, Madrid, 2000; DE LA FUENTE, C. y MONTRAVETA, I., *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, 2002; MARBÁN GALLEGO, V., «Una aproximación comparativa de los estudios sobre la dimensión económica del sector de organizaciones voluntarias con especial referencia a las de acción social», en G. Rodríguez Cabrero (dir.), *Las entidades voluntarias de acción social en España*, Fundación FOESSA y Cáritas Española, Madrid, 2003; PÉREZ DÍAZ, V. y PÉREZ NOVO, J. (dirs.), (2003), *El Tercer Sector social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2003; y las estimaciones propias de esta investigación.

vo que el establecido aquí para el Tercer Sector de Acción Social (recuérdese el contenido de la nota al pie anterior).

Es cierto, no obstante, que existen múltiples aspectos que limitan la comparabilidad de las cifras de la encuesta del INE con las de esta investigación. Por lo pronto, en un caso, el de la *Encuesta de empleo del tiempo*, se trata de una suerte de «autoclasiificación» por parte de los individuos, sujeta a múltiples sesgos, y, en el otro, el de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, de lo que declaran las propias entidades, excluyendo supuestamente el voluntariado más ocasional, por cuanto se les preguntaba por su «personal no remunerado». Además, la primera encuesta incluye rúbricas importantes que no han sido consideradas en la segunda, como pueden ser las actividades relacionadas con las confesiones religiosas. Pero son, en todo caso, ópticas complementarias que proporcionan órdenes de magnitud semejantes. Y que, en el caso de la encuesta del INE, elaborada según los criterios de Eurostat, permiten comparar el tiempo promedio dedicado en España al trabajo voluntario por todos los mayores de 10 años —13 minutos al día— con las medias correspondientes a otros países europeos —Reino Unido, Francia, Bélgica, Dinamarca, Suecia y Finlandia—, muy coincidentes, en general.

b) VALOR AÑADIDO, REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS Y EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN

Aunque el empleo constituye, con toda probabilidad, el mejor baremo para medir la importancia del Tercer Sector, no es la única de las medidas posibles. Otras magnitudes contables son también expresivas de su contribución, comenzando por el Valor añadido bruto. Éste, en efecto, permite conocer el peso del sector en términos del PIB, que sería, con algunos ajustes, el resultado de la suma de los valores añadidos de cada uno de los sectores de la economía. De este modo, el Valor añadido bruto del Tercer Sector, de casi 22.000 millones de euros en 2001, viene a suponer el 3,3 por 100 del PIB español, porcentaje que se eleva al 4,7 por 100 con la consideración, dentro de aquél, de las Cajas de Ahorros.

Para el Tercer Sector, el Valor añadido bruto es la suma de la Remuneración de los asalariados y del Excedente bruto de explotación

—suma, a su vez, de las rentas de la propiedad y de la empresa que se materializan en intereses, dividendos...—, magnitud esta última en la que se incluye la valorización del empleo voluntario, reducido a los términos equivalentes que corresponden a su dedicación en horas anuales. Pues bien, con dicho criterio, el Tercer Sector supone el 3,9 por 100 de la Remuneración de los asalariados de la economía española (5,5 por 100 con las Cajas), y el 5,6 por 100 de su Excedente bruto de explotación (8,2 por 100 con las Cajas), al contabilizar dentro de éste el Excedente social de explotación debido al trabajo voluntario. Anótese que el empleo efectivamente remunerado del Tercer Sector —pues el trabajo voluntario no se retribuye monetariamente— obtiene salarios medios sustancialmente inferiores a los del promedio nacional, como revela el contraste entre el 5,5 por 100 que representa en el empleo equivalente español y el más exiguo 3,9 por 100 que supone en términos de Remuneración de los asalariados.

Así pues, todo el repertorio numérico hasta ahora expuesto habla, con unos u otros matices, de un peso económico nada desdeñable del Tercer Sector; y tanto en términos de empleo como desde la óptica de los salarios, sobre todo cuando se le incorpora el valor monetario que cabe atribuir al amplio trabajo voluntario que dentro de él se desarrolla, o, incluso, desde la perspectiva de un Excedente de explotación que se materializa, en buena parte, no en intereses del capital o en rentas de la propiedad, sino en el «dividendo social» de los voluntarios.

Por lo demás, la contemplación de las magnitudes que están ofreciéndose por tipos de entidades del Tercer Sector proporciona, sin abandonar la visión de conjunto, matices añadidos que conviene resaltar. Así, las Asociaciones, que representan, por número, el núcleo mayoritario —tres cuartas partes— de las entidades del Tercer Sector, se empequeñecen en términos de su participación relativa en el empleo asalariado de éste —apenas un 40 por 100—, y, más aún, dada la menor retribución media de sus empleados, en términos de Remuneración de los asalariados, hasta el punto de no alcanzar siquiera una cuarta parte de la del total del Tercer Sector. Ello denota, por un lado, la mayor presencia en las Asociaciones de trabajo a tiempo parcial y, en todo caso, menos remunerado; y, por otro, aunque sea un punto que deba matizarse por la gran presencia en ellas de trabajo voluntario, el mayor minifundismo característico de este tipo de entidades.

Justo una imagen contrapuesta es la que presentan los otros tipos de organizaciones, muy particularmente las Cooperativas, que suponen aproximadamente un 15 por 100 del total de entidades del Tercer Sector, un tercio de su empleo asalariado y más de un 40 por 100 de la Remuneración de los asalariados. Por su parte, las Entidades Singulares —Cruz Roja Española, Cáritas Española y ONCE, ésta con los grupos de empresas dependientes de CEOOSA y Fundosa Grupo—, concentran el 6 por 100 del empleo asalariado, y casi el doble de la remuneración. No obstante, abundando en lo ya apuntado, cuando se considera dentro del empleo el trabajo voluntario reducido a los términos equivalentes del remunerado, las Asociaciones recuperan una parte fundamental de su peso, aproximándose al 60 por 100 del empleo equivalente del Tercer Sector.

2. Cuentas satélite

Las cuentas satélite son un instrumento de información contable complementario de los sistemas de Contabilidad Nacional, en tanto que el marco general de éstos —y su desagregación sectorial— no basta para conocer la importancia relativa ni las principales características de algunos de los sectores que componen una economía. El propio Sistema Europeo de Cuentas Económicas (SEC 95), al igual que, antes de él, el Sistema de las Naciones Unidas (SNA 1993), prevé la elaboración de cuentas satélite independientes para resolver las necesidades específicas de información, señaladamente en el ámbito social —del trabajo doméstico a la sanidad o la educación—, del turismo y de los recursos medioambientales. En este propósito se inserta el reciente *Handbook of Non-profit Institutions in the System of National Accounts*, elaborado por el Centro Johns Hopkins de Estudios de la Sociedad Civil en colaboración con la División Estadística de las Naciones Unidas, que la propia Comisión Europea ha hecho suyo, con el fin de animar a los Estados miembros a la confección de cuentas satélite que sirvan para sistematizar la información estadística de las entidades de la Economía Social.

Se trata, en cualquier caso, de respetar los conceptos y criterios contables convencionalmente adoptados por estos sistemas de cuentas nacionales, con el ánimo de ampliarlos y complementarlos. Existen preceden-

tes, tanto en el ámbito europeo como en el español, e, incluso, un primer intento de elaboración, en 1995, de *Las cuentas satélite de la Economía Social en España*, referidas a 1990, a cargo de los profesores Barea y Monzón. La delimitación posterior de un sector institucional dentro del SEC 95 denominado —ya se ha dicho— Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, no ha resuelto, sin embargo, el problema de conocer el perímetro contable y las principales magnitudes de un conjunto de entidades que responden, bajo naturalezas jurídicas diversas, al criterio unificador que en estas páginas se considera como Tercer Sector.

Las magnitudes y los saldos contables conformadores de las cuentas satélite consolidadas del Tercer Sector que se presentan a continuación son, por un lado, coherentes con el marco central del SEC 95, si bien, aprovechando la mayor flexibilidad de dichas cuentas, se incorpora a ellas la valoración del trabajo voluntario —tan injustamente ignorado como generador de valor añadido— en forma de «transferencia social en especie»; por otro lado, las grandes cifras que aparecen en estas cuentas satélite son plenamente consistentes con las que figuran en el cuadro general del epígrafe precedente (cuadro 1), con la única salvedad de no incluir a las Mutualidades, como tampoco, por las razones expuestas, a las Cajas de Ahorros. De este modo, se podrán seguir, a través de los cuadros 3 y 4, las cuentas satélite del Tercer Sector, comprobando que las principales magnitudes que sirven de anclaje —Valor añadido bruto, Remuneración de los asalariados y Excedente bruto de explotación— coinciden con las sumas respectivas del cuadro 1 para el conjunto de Asociaciones, Fundaciones, Entidades Singulares, Cooperativas y Sociedades Laborales.

Dos subepígrafes ayudarán también ahora a entresacar lo fundamental.

a) RECURSOS, EMPLEOS Y EQUILIBRIO CONTABLE DEL TERCER SECTOR

El cuadro 3, en efecto, resume las principales partidas que componen los recursos y los empleos del Tercer Sector, y, de ahí, su capacidad o —como sucede en este caso, al superar los segundos a los primeros— su necesidad de financiación. Cuadro que proporciona, además, la base

CUADRO 3.—*Recursos y empleos 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	100,0
Producción de bienes y servicios	14.332	4.216	35.428	53.976	90,2
<i>Producción de mercado</i>	2.956	3.463	35.428	41.847	69,9
<i>Producción no de mercado</i>	11.377	753	0	12.130	20,3
Rentas de la propiedad	96	46	227	369	0,6
Transferencias corrientes diversas	5.065	320	0	5.385	9,0
Transferencias de capital a cobrar, netas	0	21	115	136	0,2
EMPLEOS	21.138	4.397	35.801	61.336	100,0
Consumos intermedios	5.302	853	26.255	32.410	52,8
Remuneración de los asalariados	4.376	1.569	6.871	12.816	20,9
Rentas de la propiedad	61	24	424	509	0,8
Impuestos netos sobre la renta y el patrimonio	26	11	174	211	0,4
Prestaciones sociales ≠ de transf. sociales en especie	159	0	0	159	0,3
Transferencias corrientes diversas	31	1.225	0	1.256	2,0
Transferencias sociales en especie	11.069	658	0	11.727	19,1
Formación bruta de capital fijo	111	44	1.911	2.066	3,4
Consumo de capital fijo (-)	90	41	697	828	1,3
Variación de existencias	0	13	166	179	0,3
Adquisiciones—cesiones de activos no financieros no producidos	3	0	0	3	0,0
RECURSOS - EMPLEOS	-1.644	206	-31	-1.470	-2,4 *

Nota: (a) En porcentaje de los empleos totales.
Fuente: Elaboración propia (véase el apéndice 1).

de cifras para un primer análisis de la estructura contable del sector, previo a la presentación, propiamente dicha, de sus cuentas satélite.

La Producción total de bienes y servicios es la magnitud más global de las cuentas nacionales, y la que expresa del modo más tangible el resultado de la actividad productiva del Tercer Sector en el año de referencia, 2001: 53.976 millones de euros. Magnitud que representa el 4,2 por 100 de la correspondiente al conjunto de la economía española, una vez tomada la precaución de incluir en este divisor la parte atribuible al trabajo de los voluntarios que se ha imputado como producción del Tercer Sector, por una cuantía de 4.873 millones de euros. Una parte es la «producción de mercado», esto es, la destinada a ser vendida a precios que compensen sus costes; otra, la llamada «producción no de mercado», es la que se suministra a otras unidades institucionales —normalmente, los hogares— de forma gratuita o a precios no significativos, entendiendo por tales aquellos que no cubren siquiera la mitad de los costes incurridos.

Pues bien, la Producción total de bienes y servicios representa el 90 por 100 de los recursos del Tercer Sector. Lo característico, no obstante, es la composición de esta producción total: el 78 por 100 es «de mercado» y el 22 por 100 «no de mercado», correspondiendo este último porcentaje, de un modo abrumador, a Asociaciones y Fundaciones, con incorporación por ello mismo del producto que añaden los voluntarios; magnitud esta última que, con la cautela metodológica expresada en el párrafo anterior, vendría a representar el 12 por 100 de toda la «producción no de mercado» de la economía española, correspondiendo el resto a las Administraciones Públicas. Esto es revelador, por lo pronto, de la significación estratégica del Tercer Sector, que, al margen de su mayoritaria producción de mercado, suministra a otros sectores, principalmente a los hogares, un volumen de bienes, en especial de servicios gratuitos o semi-gratuitos, equivalente a casi el 40 por 100 de los que provee el sector público.

El valor de toda esta producción —los ya citados 53.976 millones de euros— constituye el grueso de los «recursos» contabilizados del Tercer Sector, aunque la parte de «no mercado» lo sea de un modo ficticio, puesto que no se cobra por ellos un precio significativo de su coste. Correlativamente, en los «empleos» habrán de consignarse como tales las correspondientes transferencias gratuitas, sobre todo en forma de presta-

ciones en especie, que efectúa el Tercer Sector en favor de otros. Puede decirse, en todo caso, que el Tercer Sector, que apenas recibe Rentas de la propiedad —esto es, de la tenencia de activos financieros o materiales, como la tierra— ni Transferencias de capital —destinadas a financiar inversiones—, no cuenta, además del valor de lo que produce, con otra fuente de recursos que no sean las Transferencias corrientes recibidas —de nuevo muy mayoritariamente por Asociaciones y Fundaciones— tanto del sector privado como del sector público, por una cuantía —5.385 millones de euros— equivalente al 9 por 100 del total de sus recursos. Porcentaje que debería elevarse en punto y medio si, alternativamente, se considerasen para el conjunto de Asociaciones y Fundaciones unas Transferencias corrientes recibidas de 6.048 millones de euros, como las contabilizadas por el INE para las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares en 2001. Estas «transferencias corrientes diversas» contabilizadas como «recursos» del Tercer Sector serían casi el 15 por 100 —o el 16 por 100, en el supuesto alternativo que acaba de formularse— de las recibidas por los distintos sectores institucionales de la economía española, en particular los hogares, y también, en menor medida, las Administraciones Públicas. Más adelante se volverá sobre ello.

Sí ha de subrayarse, desde este mismo momento, un aspecto destacadísimo de la financiación de las actividades del Tercer Sector y, sobre todo, del nutrido grupo de entidades no lucrativas que se integran en él: en cualquiera de las dos alternativas consideradas, el montante de las transferencias monetarias a su favor resulta ser de un orden de magnitud muy próximo al de los cerca de 4.900 millones de euros que suponen las donaciones «de tiempo» aportadas por los voluntarios, una vez monetizadas éstas según el valor de la hora trabajada en Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares. El que sólo las transferencias monetarias, en los casos establecidos por ley, gocen de algunas ventajas fiscales, constituye, a la luz de estos datos —si no bastara el sentido común— una injusta discriminación, por más que deba reconocerse la difícil articulación de incentivos similares, como prueba la experiencia internacional.

Una vez examinada, en sus grandes rúbricas, la estructura de los recursos del Tercer Sector, corresponde observar sus empleos: el empleo de unos recursos que, según la lógica de las cuentas nacionales, se desglosan en salarios, beneficios, transferencias e impuestos, una vez descontados los consumos intermedios precisos para obtener el producto. Aproxima-

damente la mitad —el 53 por 100— de los empleos del Tercer Sector corresponde a los consumos intermedios, esto es, a aquellos bienes y servicios que se consumen en el transcurso de su actividad productiva, sin incluir, en todo caso, el desgaste de los elementos del activo fijo —maquinaria e instalaciones...—, que se contabiliza aparte, como depreciación. Debe subrayarse que la proporción entre Consumos intermedios y Producción total del Tercer Sector —60 por 100— es casi coincidente con la que muestran en España las empresas del sector real de la economía, contabilizadas en el SEC 95 como «sociedades no financieras». En este punto se manifiesta, no obstante, uno de los principales contrastes entre algunos tipos de entidades; en particular, entre Cooperativas y Sociedades Laborales, donde los Consumos intermedios representan casi las tres cuartas partes de los empleos totales, y el resto del Tercer Sector, en que aquéllos no llegan ni a la cuarta parte de ese total, expresando claramente cómo el trabajo, remunerado y voluntario, constituye el principal *insu-*mo de las Asociaciones y Fundaciones.

Dos rúbricas contables acaparan el 47 por 100 restante de los empleos del Tercer Sector, es decir, la parte no compuesta por Consumos intermedios. Una es, precisamente, la Remuneración de los asalariados, que supone el 21 por 100 de los empleos totales del Tercer Sector, lo que, a su vez, representa el 3,9 por 100 de la Remuneración total de asalariados de la economía española, igual que ya se apreciaba en el cuadro 1. La otra rúbrica son las Transferencias sociales en especie —prestaciones y bienes y servicios puestos gratuitamente a disposición de los hogares— que, por una cuantía de casi 12.000 millones de euros, suponen el 19 por 100 de los empleos del Tercer Sector, y nada menos que el 16 por 100 de las Transferencias de este tipo correspondientes al conjunto de la economía española. Dicho de otro modo, con el fin de proporcionar un orden de magnitud de la importancia del Tercer Sector complementario del que antes ponía en relación su producción «no de mercado» con la del sector público: las Transferencias sociales en especie del Tercer Sector equivalen, ahora, al 18 por 100 de las proporcionadas por el conjunto de las Administraciones Públicas españolas, frente al 14 por 100 que anteriormente se manejó.

Las tres citadas rúbricas —Consumos intermedios, Remuneración de los asalariados y Prestaciones sociales en especie— absorben el 93 por 100 de los empleos del Tercer Sector. Del resto, destacan, precisamente por su escasa cuantía, dos cifras. Una es la de Formación bruta

de capital fijo: poco más de 2.000 millones de euros —en un 40 por 100, además, destinados a cubrir su desgaste—, que apenas representan el 1,3 por 100 de la inversión en maquinaria e instalaciones productivas en España, y que son aportados, casi exclusivamente, por las Cooperativas y las Sociedades Laborales. La otra cantidad que, por su escasa entidad, resulta particularmente expresiva de la realidad del Tercer Sector es la de las Rentas de la propiedad satisfechas, que se corresponderían básicamente con los intereses pagados por los capitales recibidos a préstamo bajo una u otra forma, y que ascienden a poco más de 500 millones de euros, esto es, el 0,3 por 100 de la suma de las Rentas de la propiedad satisfechas por los distintos sectores institucionales de la economía española; cifra, de nuevo, que correspondería casi exclusivamente a intereses satisfechos por Cooperativas y Sociedades Laborales, lo que refuerza la idea de un bajo nivel de endeudamiento —al menos, esto parece claro, de endeudamiento con coste— por parte, sobre todo, de las Asociaciones y Fundaciones. Recuérdesse que las magnitudes del cuadro 2 no incluyen a las Cajas de Ahorros, cuya sola consideración alteraría, obviamente, todas las proporciones que aquí se están manejando.

Como fuere, y al margen de esta estructura interna de los recursos y los empleos del Tercer Sector en España, hay un hecho que sobresale al comparar las magnitudes absolutas de ambos: el desequilibrio entre los 59.866 millones de euros consignados como recursos y los 61.336 millones de empleos, lo que da lugar a una «necesidad de financiación» —luego se precisa qué ha de entenderse por tal— estimada en 1.470 millones de euros para 2001. Por lo demás, si, como antes se apuntó, se consignaran unas Transferencias corrientes en favor de las Asociaciones y Fundaciones como las que la Contabilidad Nacional atribuye a las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro de 6.048 millones de euros, resultaría una Necesidad de financiación lógicamente menor, de 487 millones de euros, equivalente, en este último caso, al 3,3 por 100 de la del conjunto de la economía española en 2001, una vez consolidados los déficit y superávit de sus diferentes sectores institucionales. Orden de magnitud, este último, de las necesidades de financiación del Tercer Sector que parece, en todo caso, más congruente con su ya citado bajo nivel de endeudamiento con coste.

Por supuesto, no es ésta una cuestión baladí, y sobre ella se volverá en este mismo epígrafe y en el capítulo siguiente, dedicado a Asociaciones y Fundaciones. Pero, una vez sentada la necesidad global de financiación del Tercer Sector, quizá sea mejor y, sin duda, más honesto intelectualmente, dejar ahora abierta a una doble posibilidad —que otras investigaciones deberán aclarar— la cuantía precisa de ésta. Lo que, además, y dado que todas las rúbricas contables hasta aquí expuestas se han obtenido por elevación del Trabajo de Campo expresamente realizado para este estudio, es coherente con la extendida percepción de la dificultad con que las propias entidades no lucrativas del Tercer Sector clasifican y consignan sus fuentes de ingresos.

b) LA ESTRUCTURA DE LAS CUENTAS SATÉLITE

Interesa examinar a continuación cómo se organizan las cuentas satélite del Tercer Sector, partiendo de la citada magnitud más global, la Producción total de bienes y servicios, hasta llegar a la Necesidad de financiación. El cuadro 4 permite apreciar cómo se encadenan, a través de sus saldos respectivos, las ocho cuentas que, sometidas a los criterios del SEC 95, expresan la actividad productiva del Tercer Sector en España en 2001. Cada una requiere algunos comentarios explicativos.

- La primera es la *cuenta de producción*, que permite obtener, de un modo muy simple, el Valor añadido bruto a partir de la Producción total de bienes y de servicios, descontando los Consumos intermedios: un Valor añadido de 21.566 millones de euros en 2001 que viene a representar —como se ha señalado— el 3,3 por 100 del PIB español. Ya se ha anotado también cómo los Consumos intermedios «reducen» en un 60 por 100 el valor de la producción en términos de Valor añadido. Proporción similar a la del conjunto de las empresas del sector real de la economía española, si bien, dentro del Tercer Sector, es mucho mayor en Cooperativas y Sociedades Laborales que en Asociaciones y Fundaciones. Nada puede inferirse, no obstante, de este simple dato acerca de la eficiencia en la gestión de los recursos, puesto que el cociente entre Producción total y Consumos intermedios está influido por múltiples factores, comenzando por las características de la actividad productiva de cada sector o rama de producción.

CUADRO 4.—Cuentas satélite del Tercer Sector en España, 2001 (millones de euros)

EMPLEOS		RECURSOS		EMPLEOS		RECURSOS	
CUENTA DE PRODUCCIÓN				CUENTA DE EXPLOTACIÓN			
32.410	Consumos intermedios	Producción de bienes y servic.	53.976	12.816	Remuneración asalariados	Valor añadido bruto	21.556
21.566	Valor añadido bruto			8.750	Excedente bruto (y social) de explotación		
CUENTA DE ASIGNACIÓN DE LA RENTA PRIMARIA				CUENTA DE DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA DE LA RENTA			
		Excedente bruto (y social) de explotación	8.750	211	Remuneración asalariados	Saldo rentas primarias bruto	8.610
		Rentas netas propiedad	-140	1.256	Transf. corr. diversas pagadas	Transf. corr. diversas recibidas	5.385
8.610	Saldo rentas primarias bruto			159	Prestaciones sociales ≠ Transf. sociales en especie		
				12.369	Renta disponible bruta		
CUENTA DE REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ESPECIE				CUENTA DE UTILIZACIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE			
11.727	Transf. sociales en especie	Renta disponible bruta	12.369		Consumo final	Renta disponible ajustada bruta	642
642	Renta dispon. ajustada bruta			642	Ahorro bruto		
				828	Consumo de capital fijo (-)		
				-186	Ahorro neto		
CUENTA DE VARIACIONES DEL PATRIMONIO NETO				CUENTA DE ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANCIEROS			
		Ahorro neto	-186	2.066	Formación bruta capital fijo	VPNDAYTK ^(a)	-50
		Transferencias de capital netas	136	828	Consumo de capital fijo (-)		
-50	VPNDAYTK ^(a)			179	Variación de existencias		
				3	Adq.-cesiones de activos...		
				-1.470	Necesidad de financiación		

Nota: (a) Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital.

• En todo caso, el saldo así obtenido, el Valor añadido bruto, se incorpora como recurso a la segunda cuenta, cuenta de explotación, que muestra cómo se reparte éste desde el punto de vista factorial: qué parte del valor añadido se distribuye en forma de sueldos y salarios —Remuneración de los asalariados, que incluye también todas las cargas sociales—, y qué parte lo hace como beneficios, intereses..., es decir, en forma de rentas del capital o Excedente bruto de explotación. Los 21.566 millones de euros del conjunto del Tercer Sector se desglosan en un 59 por 100 en Remuneración de los asalariados, correspondiendo, pues, el 41 por 100 restante, al Excedente bruto de explotación. Ahora bien, hay que hacer en este punto una importantísima matización, porque las cuentas satélite aquí ofrecidas incorporan un supuesto diferente del convencional en las cuentas nacionales del SEC 95: en efecto, el Excedente bruto de explotación en aquéllas consignado incorpora el Excedente social debido al trabajo voluntario de las entidades no lucrativas del Tercer Sector. Dicho de otro modo, si el trabajo de los voluntarios es «producto» y, por tanto, «valor añadido», pero no se remunera ni como fruto del trabajo ni se materializa en beneficios pecuniarios, lo que está reflejando es un «dividendo» o «excedente» social, del que se apropian, por decirlo al modo contable, los destinatarios de ese trabajo voluntario. Cabe preguntarse, entonces, ¿qué parte de ese Excedente bruto de explotación es Excedente social y qué parte, propiamente, retribución del factor capital que contribuye a generar el Valor añadido del Tercer Sector?

• Pues bien, el Excedente social contabilizado en el Tercer Sector, imputable al trabajo voluntario que se desarrolla en las Asociaciones, muy principalmente, pero también en Fundaciones y Entidades Singulares, asciende a 4.873 millones de euros, es decir, más de la mitad, el 56 por 100, del Excedente bruto (y social) de explotación consignado, 8.750 millones. En Asociaciones y Fundaciones, como corresponde a su carácter de entidades no lucrativas y, por tanto, no generadoras de retribuciones de capitales propios, la proporción de Excedente social es abrumadora, siendo muy importante también en las Entidades Singulares. Por el contrario, la parte de Excedente bruto de explotación, propiamente dicho, del Tercer Sector corresponde sobre todo al conjunto de Cooperativas y Sociedades Laborales, por una cuantía aproximada de 2.300 millones de euros.

- A partir de ahí, la *cuenta de asignación de la renta primaria* tiene como recurso fundamental el saldo de la cuenta anterior, es decir, el Excedente bruto (y social) de explotación del Tercer Sector. Este Excedente, aumentado —o disminuido, como sucede en este caso— con el saldo de las Rentas netas de la propiedad y de la empresa recibidas o pagadas por el Tercer Sector, da como resultado el Saldo de rentas primarias bruto, por cuantía de 8.610 millones de euros. El Tercer Sector, por tanto, paga por intereses y otras rentas de la propiedad 140 millones de euros más de los que recibe, lo cual reduce su «excedente bruto» en esa misma cuantía, dejando un saldo ligeramente menor de «rentas primarias» a disposición del Tercer Sector.

- Ahora bien, el Saldo de rentas primarias no es —no tiene por qué ser— aquel del que efectivamente dispone el Tercer Sector para financiar sus inversiones. Así, la cuarta cuenta, o *cuenta de distribución secundaria de la renta*, lo que muestra es cómo ciertas «transferencias» sin contrapartida alteran el saldo de la renta primaria. En efecto, el Tercer Sector, además de las rentas primarias que resultan de la parte de su valor añadido que no ha ido a remunerar al factor trabajo ni a retribuir al capital aportado desde otros sectores, puede verse aumentado, como así es, con un flujo importante de Transferencias corrientes, procedentes del resto de los sectores: donaciones, cuotas y subvenciones que proceden de hogares, empresas y Administraciones Públicas. Las Transferencias corrientes diversas recibidas ascienden, en principio, a 5.385 millones de euros, suma que corresponde, en su mayor parte, a las recibidas por Asociaciones y Fundaciones, 5.065 millones de euros. Sin embargo, los 6.048 millones consignados como Transferencias corrientes recibidas de otros sectores por el sector de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares en la Contabilidad Nacional de España —la única magnitud que en esta investigación, que considera un colectivo muchísimo mayor de entidades, ha resultado estar por debajo de los de dicha agregación institucional— obligan, según se apuntó antes, a extremar la cautela en este punto. Sin ignorar el dato aquí estimado, e incorporando a la construcción de las cuentas satélite el resto de los resultados obtenidos, puede trabajarse sobre la doble hipótesis de que las Transferencias corrientes recibidas por el conjunto del Tercer Sector se muevan entre los 5.385 millones de euros inicialmente estimados y los 6.368 que resultarían de imputar a Asociaciones y Fundaciones la cifra del INE de 6.048 millones de euros.

- En cualquiera de los casos, el Saldo de rentas primarias más Transferencias corrientes recibidas no lleva sin más a la Renta disponible bruta: una parte de ese saldo debe destinarse, como transferencia, al Estado, en forma de pago por impuestos directos, aunque sea, como sucede en el Tercer Sector, en cuantía muy reducida, 211 millones de euros; a su vez, otra parte, también exigua, se transfiere a los hogares en forma de ciertas prestaciones sociales de naturaleza distinta a las Transferencias en especie, 159 millones de euros. El saldo así finalmente obtenido corresponderá con la Renta disponible bruta —12.369 millones de euros, o bien 13.352, en el segundo de los supuestos apuntados en el párrafo anterior— de las cuentas nacionales.

- La quinta cuenta da paso a uno de los principales «empleos» del Tercer Sector, las Transferencias sociales en especie, alimentadas, en parte, con los recursos remunerados de capital y trabajo que se incorporan al Tercer Sector, y en parte con el trabajo voluntario que antes se contabilizó como «excedente social», y, por tanto, como «valor añadido». Pues bien, las Transferencias sociales en especie, por valor de 11.727 millones de euros —el 16 por 100 de todas las de la economía española—, recortan sustancialmente la Renta disponible bruta, tal y como muestra la llamada *cuenta de redistribución de la renta en especie*. El resultado es una Renta disponible ajustada bruta de 642 millones de euros, o de 1.625, si se sigue el segundo de los supuestos respecto de la cuantía de las transferencias corrientes recibidas por el Tercer Sector.

- La Renta disponible ajustada bruta es aquella que tiene el Tercer Sector para efectuar sus decisiones de consumo y de ahorro. La siguiente cuenta, que es la *cuenta de utilización de la renta disponible*, muestra cómo la Renta disponible ajustada bruta se destina al Consumo final o al Ahorro bruto. Ahora bien, en el Tercer Sector, como en cualquier otro sector de transformación, según la conveniencia contable usual, no hay Consumo final, sino tan sólo Consumos intermedios, aplicados a sus respectivos procesos productivos; Consumos intermedios ya restados, en la primera de las cuentas satélite, para calcular el Valor añadido bruto del que procede la Renta disponible ajustada bruta.

- Así pues, la Renta disponible ajustada bruta viene a coincidir con el Ahorro —también bruto, por tanto— del Tercer Sector. Si se resta el Consumo de capital fijo, destinado a cubrir la depreciación, ya sea por

desgaste, deterioro u obsolescencia de los elementos del activo fijo —maquinaria e instalaciones—, se tendrá el Ahorro neto, por una cuantía negativa de 186 millones de euros o positiva, de 797 millones de euros, en la segunda hipótesis apuntada. El Ahorro neto es lo que un sector destina a financiar su inversión, que, técnicamente, recibe en las cuentas nacionales el nombre de Formación bruta de capital, componiéndose básicamente de Formación bruta de capital fijo y Variación de existencias. Si el ahorro del sector cubre con creces dicha inversión, el sector tendrá, como es lógico, capacidad —superávit— para financiar a otros sectores; pero si invierte más de lo que ahorra, el déficit, como sucede con el Tercer Sector bajo cualquiera de las hipótesis manejadas, expresará la necesidad de ser financiado por otros.

- Todo esto es lo que se resume en las dos últimas cuentas satélite, que son las cuentas de capital del Tercer Sector. La primera de ellas es la *cuenta de variaciones del patrimonio neto* que parte del saldo de la anterior, el Ahorro neto, para añadir las Transferencias de capital —esto es, aquellas que deben destinarse a financiar capital fijo— recibidas, menos las pagadas: en el caso del Tercer Sector, un saldo positivo de 136 millones de euros. La suma de todo ello deja el saldo conjunto de Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital en unas cifras negativas de 50 millones de euros, o positivas de 933, si hubiera habido más transferencias de las inicialmente consignadas, de acuerdo con el supuesto alternativo.

- Por último, la *cuenta de adquisición de activos no financieros* expresa el equilibrio o desequilibrio entre ese Ahorro neto, complementado con las Transferencias de capital —la Variación del patrimonio neto, en los recursos—, y la Formación neta de capital efectivamente realizada por el Tercer Sector, en los empleos. Pues bien, la inversión en bienes de capital de las entidades del Tercer Sector, incluidas tanto las Variaciones de existencias como la mínima diferencia entre la Adquisición y cesión de activos no financieros no producidos —materiales, como la tierra, o inmateriales, como las patentes—, excede con mucho los recursos financieros de que dispone como resultado de sus actividades de producción y de la distribución y redistribución de rentas que practica. El desequilibrio lleva a una Necesidad de financiación de 1.470 millones de euros, que conviene interpretar —ya se apuntó antes— con cautela, dado el escaso nivel de endeudamiento con coste que registra el Tercer Sector y, en particular, las

Asociaciones y Fundaciones, las cuales, con sus 1.644 millones de euros de *déficit* registrado —661, si se les atribuyen 983 millones más de transferencias, de acuerdo con las cuentas del INE—, son las que arrastran a esa en todo caso abultada necesidad global de financiación.

Porque la magnitud de cierre de las cuentas nacionales que responde al nombre, un tanto eufemístico, de «necesidad de financiación», lo que significa, realmente, es que ya se ha conseguido la financiación precisa para cubrir el «desahorro» del sector, en la medida en que sus empleos exceden de sus recursos; en otras palabras, que el Tercer Sector, en ese año, habría aumentado sus pasivos financieros, su endeudamiento, en términos netos —es decir, restando de la financiación que recibe la que concede a otros sectores—, en casi 1.500 millones de euros. Por eso, la segunda de las hipótesis arriba planteadas —que Asociaciones y Fundaciones hayan recibido, al menos, Transferencias corrientes por valor de 6.048 millones de euros—, sin alterar el resto de las magnitudes contables del Tercer Sector, minorará hasta los 487 millones de euros su Necesidad de financiación; una magnitud, sin duda, más proporcionada a su peso económico relativo, ya que supone el 3,3 por 100 de la Necesidad de financiación conjunta de la economía española frente al resto del mundo en 2001.

Como quiera que sea, en este punto se aprecia un gran contraste entre las Asociaciones y Fundaciones y las restantes entidades del Tercer Sector, revelador de su diferente comportamiento financiero: frente a aquéllas, en efecto, Cooperativas y Sociedades Laborales —gracias, en parte, a que entre ellas se incluye un subsector típicamente con suficiencia financiera, las Cooperativas de crédito— registran una mínima Necesidad de financiación de 31 millones de euros; y, sobre todo, las Entidades Singulares aportan una Capacidad de financiación nada desdeñable, de más de 200 millones de euros.

3. Fuentes de financiación y uso de los recursos

Tan importante es la cuestión recién apuntada de la financiación del Tercer Sector, y, en particular, de las entidades no lucrativas, que es aconsejable abordar el análisis de la estructura tanto de su pasivo, con particular atención a las fuentes de recursos, como de su activo, con el fin de des-

velar la combinación de medios puestos al servicio de los fines de estas entidades. Fines, en parte, de indudable contenido social, lo que obliga a resaltar, en un apartado específico, el papel de las Cajas de Ahorros en este terreno.

A) EL ORIGEN DE LOS INGRESOS

El Tercer Sector, por la magnitud que ha alcanzado y por el tipo de tareas que despliega, precisa de fuentes de recursos estables y debidamente acomodadas a sus peculiares características, con objeto de garantizar su desarrollo y no comprometer su autonomía de gestión. No es ésta, sin embargo, la posición en que se halla, en general, el Tercer Sector en España, como se deduce de las cuentas satélite recién expuestas.

He ahí, dígase sin ambages, el «punto crítico» del Tercer Sector. Tanto en su vertiente más directamente productiva del cooperativismo solidario como en la del asociacionismo cívico y, sobre todo, en la parte de éste más altruista y de mayor compromiso asistencial, cumple una función que requiere de medios económicos no limitados de un modo severo e insalvable por unos capitales propios siempre escasos. Tampoco puede convertirse en cautivo de una financiación que llegue por la vía del privilegio y de la subsiguiente discrecionalidad de los poderes públicos.

El empresario capitalista, afirmó Schumpeter, «lo que precisa primeramente es crédito»; y el empresario social, puede afirmarse aquí, también. Un crédito que se aviene mal a la por lo común débil estructura económico-financiera que presentan las entidades del Tercer Sector, escasamente capitalizadas y, en muchos casos, con el mínimo inmovilizado propio. No hay que olvidar que el minifundismo empresarial que, en general, caracteriza al Tercer Sector se convierte en un valladar añadido para la obtención de créditos: la menor capacidad de generación de recursos propios en las entidades pequeñas, las mayores asimetrías de información con los intermediarios financieros, la reducida escala típica de sus operaciones, en contraste con su mayor riesgo, acentúan 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.

Por otro lado, como revela una reciente publicación, *Anuario del mecenazgo empresarial de la acción social*⁶, las empresas privadas españolas destinan sumas aún muy pequeñas al mecenazgo social de las entidades del Tercer Sector: 215 millones de euros en 2001 —un 0,03 por 100 del PIB—, la mitad, además, procedente de las Cajas de Ahorros, un aspecto bien revelador de la responsabilidad social corporativa de éstas; en todo caso, se produce un altísimo grado de concentración en unas pocas entidades receptoras, como también sucede, por cierto, con el destino de las aportaciones de particulares canalizadas a través del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Pues bien, la investigación que sustenta estas páginas proporciona información relevante sobre la estructura de las fuentes de financiación de las entidades no lucrativas en España, y también de las encuadradas dentro del Tercer Sector de Acción Social —definido en los términos específicos de la nota al pie número 4 de este capítulo—, la parte seguramente más vulnerable del conjunto desde este punto de vista (cuadro 5).

Los resultados hablan de unas entidades no lucrativas, Asociaciones más Fundaciones, que se nutren mayoritariamente —no de un modo abrumador, pero sí algo por encima del 50 por 100— de ingresos procedentes del sector privado. Ahora bien, al observar el subconjunto del Tercer Sector de Acción Social, se aprecia cómo, en consonancia con lo que otros estudios recientes han deducido para las «entidades voluntarias de acción social» (RODRÍGUEZ CABRERO) o para el «Tercer Sector Social» (PÉREZ DÍAZ y LÓPEZ NOVO), las proporciones cambian, y los ingresos procedentes del sector público llegan a representar el 57 por 100 del total, en sus diferentes conceptos: subvenciones, conciertos y convenios con las distintas Administraciones. Algo que no sólo se advierte en estos términos absolutos con las Asociaciones y Fundaciones de Acción Social, como corresponde a unas entidades con posibilidad de acceder más fácilmente a fuentes de financiación asignadas desde el sector público, comenzando por el 0,52 del IRPF destinado a fines sociales, sino también, en términos relativos, con otros tipos de entidades del Tercer Sector, como las Cooperativas Sociales, al compararlas con el resto de las Cooperativas.

⁶ Fundación Luis Vives, Madrid, 2004.

CUADRO 5.—*Fuentes de financiación del Tercer Sector en España, 2001*
(porcentajes sobre el total)

Tipos de ingresos	Asociaciones Volunt.	Asociac. Utilidad Pública	Fundaciones	Total
ENTIDADES NO LUCRATIVAS				
<i>Desglose por origen de los ingresos</i>				
Ingresos procedentes del sector privado	50,7	48,5	52,5	51,2
Ingresos procedentes del sector público	46,5	42,6	46,2	45,3
Rentas del patrimonio y otros ingresos	2,8	8,9	1,3	3,5
<i>Desglose por carácter de los ingresos</i>				
Cuotas, donaciones y subvenciones	53,8	47,4	31,9	39,2
Conciertos y convenios con los sectores público y privado	19,5	18,6	23,1	21,4
Ingresos de ventas por prestación de servicios, por rentas del patrimonio y otros	26,8	34,1	45,0	39,4
TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL				
<i>Desglose por origen de los ingresos</i>				
Ingresos procedentes del sector privado	35,8	39,9	43,9	41,2
Ingresos procedentes del sector público	63,8	58,5	52,7	56,6
Rentas del patrimonio y otros ingresos	0,4	1,6	3,4	2,3
<i>Desglose por carácter de los ingresos</i>				
Cuotas, donaciones y subvenciones	34,9	45,3	23,4	32,7
Conciertos y convenios con los sectores público y privado	32,5	33,4	37,8	35,4
Ingresos de ventas por prestación de servicios, por rentas del patrimonio y otros	32,6	21,3	38,8	31,9

Fuente: Elaborado con los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

Por otro lado, al desglosar los ingresos del Tercer Sector de Acción Social por su respectivo carácter, éstos aparecen divididos en tres partes de proporciones casi idénticas: una corresponde a los ingresos que provienen de cuotas, donaciones y subvenciones; otra, a la de conciertos y convenios, ya sea con el sector público —los más abundantes— o con el privado; finalmente, están los ingresos que proceden de las ventas, de la prestación de servicios o de las rentas de su patrimonio. Son más importantes los recursos por el primer concepto en las Asociaciones y, en par-

ticular, en las de Utilidad Pública, como es lógico, y son mayores los ingresos «de mercado» correspondientes al último de los conceptos citados, en el caso de las Fundaciones.

De hecho, las dificultades de financiación de las entidades del Tercer Sector revisten perfiles diferenciados en el ámbito de las entidades no lucrativas y en el de las sociedades de participación. Las primeras, mucho más dependientes de fuentes inestables, ya sean las donaciones y subvenciones o los propios contratos con las Administraciones, se hallan sujetas a una gran incertidumbre acerca de su corriente futura de ingresos, lo que, a falta de otras fuentes, las excluye de los canales ordinarios de la financiación bancaria, por no hablar de su acceso a los mercados financieros. Todo ello, como es fácil comprender, condiciona su estrategia de desarrollo y limita sus posibilidades de expansión.

El minifundismo empresarial —como se ha señalado— se erige en un valladar añadido para las entidades no lucrativas. Aunque las proyecciones muestrales hayan de tomarse en este punto con particular cautela, no puede dejar de consignarse cómo el 27 por 100 de las Asociaciones voluntarias no alcanza los 3.000 euros anuales de ingresos; porcentaje mucho mayor de entidades ciertamente minúsculas del que registran las Asociaciones de Utilidad Pública, el 15 por 100, y, sobre todo, las Fundaciones, el 4 por 100. En el otro extremo, para acentuar esa imagen de extremo minifundismo —pero también de dualismo— de las Asociaciones Voluntarias dentro del Tercer Sector, se da la circunstancia de que mientras tan sólo el 5 por 100 de dichas Asociaciones Voluntarias supera unos ingresos anuales de 300.000 euros, el 18 por 100 de las Asociaciones de Utilidad Pública y el 32 por 100 de las Fundaciones lo hacen. Es cierto, no obstante, que, dentro del Tercer Sector de Acción Social, en el que abundan las Asociaciones de Utilidad Pública, los tamaños empresariales, según ingresos medios anuales, son significativamente mayores. De cualquier modo, el hecho verdaderamente significativo es que la principal fuente de financiación de las entidades de menor tamaño económico, hasta suponer más de la mitad de sus ingresos, sean las cuotas de sus socios —lo que podría considerarse, en alguna forma, una especie de «capital propio»—, a gran distancia de las subvenciones públicas y las donaciones privadas, otras dos fuentes, en todo caso, igualmente libérrimas. Por el contrario, las entidades de mayor tamaño se financian, sobre todo, a través de conciertos y conve-

nios con el sector público y de ingresos por prestación de servicios al sector privado.

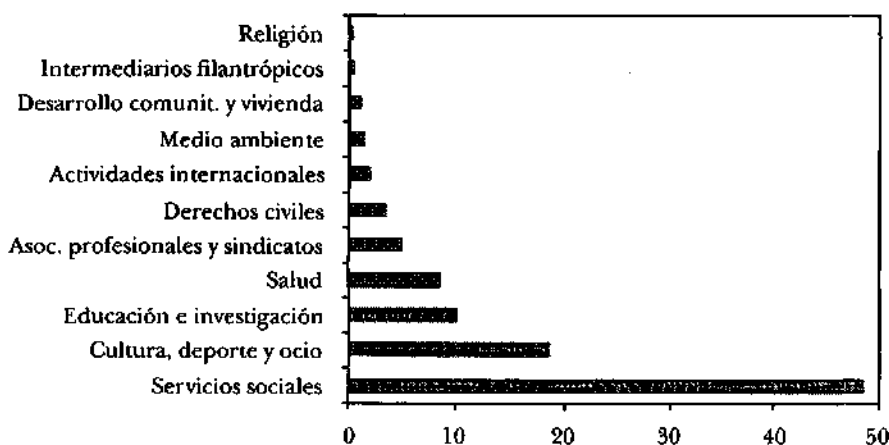
Por su parte, las Cooperativas y las Sociedades Laborales, que cuentan con un mejor acceso a las fuentes externas de financiación, se encuentran, sin embargo, en desventaja respecto de las empresas mercantiles convencionales en lo que hace a la financiación propia. La escasez de recursos propios en este tipo de entidades tiene orígenes muy diversos, desde la debilidad financiera de sus promotores y la libertad de entrada y salida con que cuentan sus socios, hasta la escasa capacidad de generación de excedentes. Desventaja en la ampliación de la financiación propia que limita, en todo caso, las posibilidades competitivas de estas entidades, y que exige, como en el caso de las entidades no lucrativas, el reforzamiento de su estructura financiera.

B) EL USO DE LOS RECURSOS

Las funciones sociales que desarrolla el Tercer Sector se multiplican, sobre todo en el caso de las entidades no lucrativas, a través de su actividad en favor de distintos colectivos que precisan de una atención específica: discapacitados, tercera edad, enfermos, inmigrantes, personas en situación de exclusión social... Así, aunque la primera entre las actividades principales declaradas por las entidades no lucrativas del Tercer Sector sea la de Cultura, deporte y ocio, ha sido posible detectar una muy notable presencia de toda una serie de motivaciones de carácter social y filantrópico, encabezadas por Servicios sociales, núcleo principal del importante Tercer Sector de Acción Social en España. De hecho, los Servicios sociales vienen a representar casi la mitad del empleo generado por las entidades no lucrativas (gráfico 1).

Más adelante habrá ocasión de cuantificar, además, la aportación del trabajo voluntario y asalariado del Tercer Sector de Acción Social en beneficio de estos diferentes colectivos. Interesa ahora, de cualquier modo, a semejanza de lo que acaba de hacerse con la estructura de las fuentes de financiación del Tercer Sector —con particular atención a las entidades de Acción Social—, examinar la estructura de sus gastos anuales, es decir, de los medios puestos al servicio de sus fines. A tal efecto, se

GRÁFICO 1.—*Empleados en las entidades no lucrativas del Tercer Sector por actividad principal, 2001*
(porcentajes sobre el total, según clasificación ICNPO)



Fuente: Elaborado con los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

distinguirá, siguiendo una clasificación muy convencional, entre gastos corrientes, financieros y extraordinarios (cuadro 6).

Pues bien, se advierte enseguida cómo los gastos corrientes absorben el 90 por 100 del total, y, dentro de ellos, los gastos de personal constituyen la partida fundamental, hasta representar, en promedio, más de la mitad de los gastos totales de las entidades no lucrativas encuestadas, y más de los dos tercios en el caso concreto de las Asociaciones de Utilidad Pública. Gastos de personal que, en el conjunto de las entidades del Tercer Sector de Acción Social, ascienden al 70 por 100 del total, sin que se adviertan grandes diferencias entre las que atienden a unos u otros colectivos. Por otro lado, la proporción de los gastos de personal crece con el tamaño empresarial, sobre todo en las entidades con más de 60.000 euros de ingresos, lo que induce a pensar que las de menor tamaño dependen en gran medida del trabajo voluntario, que actúa de sustitutivo de un empleo difícil de remunerar con dichos ingresos.

El alto montante relativo de los gastos financieros y, simultáneamente, de las amortizaciones y los gastos de capital en las Fundaciones parece, por otra parte, coherente con su mayor esfuerzo inversor, dentro de la modestia con que lo hacen todas las entidades no lucrativas, salvo las que declaran

CUADRO 6.—Estructura del gasto anual de las entidades no lucrativas, 2001
(porcentajes)

Conceptos del gasto	Asociaciones	Asociaciones de Utilidad Pública	Fundaciones	Total
Gastos corrientes	85,9	94,8	88,8	90,3
<i>Gastos de personal</i>	54,5	67,9	43,0	51,9
<i>Gastos de publicidad</i>	1,9	0,4	1,2	1,0
<i>Gastos en formación</i>	2,2	0,3	0,7	0,7
<i>Servicios profesionales externos</i> ..	3,2	2,2	5,1	4,0
<i>Tributos</i>	0,6	1,2	2,5	1,9
<i>Amortizaciones y gastos de capital</i> ..	3,1	6,4	27,7	18,7
<i>Otros</i>	20,4	16,3	8,5	12,1
Gastos extraordinarios	10,2	3,3	2,9	3,8
Gastos financieros	3,9	2,0	8,3	5,9
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado con los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

como actividad principal Cultura, deporte y ocio, lo que parece también consistente con la mayor necesidad de ciertas infraestructuras en este caso.

Finalmente, el recurso a servicios profesionales externos, aunque represente, dentro de los gastos totales, un limitado montante del 4 por 100, es particularmente destacado entre las entidades cuya actividad principal declarada es la de Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado, Derechos civiles, asesoramiento legal y política y Educación e investigación, como corresponde a la mayor necesidad, en ellas, de contar con expertos y profesionales específicos.

c) LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS

El cuadro 1 ofrecía una síntesis de la dimensión económica del Tercer Sector, incluyendo en su perímetro más externo y abarcador las magnitudes correspondientes a las Cajas de Ahorros, unas entidades indudablemente encuadrables dentro de la Economía Social, por más que su peculiar carácter y, sobre todo, su destacadísima función dentro del sistema financiero español, en pie de igualdad hoy con la banca privada, aconsejaran cierta prudencia a la hora de integrar, sin más, sus cifras macroeco-

nómicas con las del resto de las entidades. En concreto, las virtudes explicativas de las cuentas satélite del Tercer Sector hubieran quedado desvirtuadas bajo el peso de unas instituciones que, a tenor de su función financiera, presentan una enorme capacidad de financiación, puesta al servicio de sus prestatarios, que son empresas y particulares de toda condición.

Dicho esto, el balance de medios aplicados a los fines del Tercer Sector quedaría incompleto sin una consideración especial, al menos, de la Obra Social que las Cajas de Ahorros despliegan desde hace décadas como expresión más tangible de un «dividendo social» que aplican en beneficio del interés colectivo. No es éste, por supuesto, el único de los «efectos externos» positivos que cabe imputarles, comenzando por su meritoria labor, aunque sea difícilmente cuantificable, de inclusión financiera: y es que, a pesar de la ampliación de sus horizontes espaciales y operativos durante los decenios más recientes, las Cajas de Ahorros españolas aún conservan buena parte de su vocación minorista primigenia, como entidades fundamentalmente orientadas a las familias y a las empresas de menor tamaño, con una vinculación preferente a sus lugares de origen, en no pocos casos frente al desinterés de los bancos, como prueba que el 13 por 100 de los municipios españoles estén atendidos únicamente por Cajas de Ahorros. Más adelante, en el capítulo 5 de esta obra, se volverá sobre ello.

Lo que debe destacarse ahora es la magnitud y el carácter de la Obra Social, a través de la cual las Cajas revierten a la sociedad una parte de sus beneficios contables, y que constituye, en palabras de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, «la materialización y el signo más evidente de su naturaleza institucional de fundaciones privadas».

A lo largo, sobre todo, de los últimos veinticinco años, cuando las Cajas de Ahorros, además de expandirse y ganar cuota de mercado, activo y pasivo, han adquirido su perfil moderno y plenamente bancario, su Obra Social se ha ido afianzando como expresión distintiva del compromiso de aquéllas con la sociedad, si bien las cifras de incremento anual de las correspondientes dotaciones, sujetas al cumplimiento de ciertos requisitos legales y de fortalecimiento de su capitalización, no han podido seguir el ritmo exponencial de algunas de sus principales magnitudes. La Obra Social ha conocido desde 1977, fecha de inicio de una completa remoción operativa de las Cajas de Ahorros, un proceso doble.

Por un lado, de disminución porcentual, aunque no en términos reales absolutos, de las dotaciones para obras sociales, por efecto del aumento de los impuestos y de las mayores dotaciones destinadas a la capitalización de las Cajas, en concreto, al fortalecimiento de sus recursos propios, reservas y fondos para insolvencias. Así, en 1983 se fijó un porcentaje mínimo de dotación a reservas entre el 50 y el 80 por 100 de los beneficios anuales, en función del coeficiente de garantía, que obligó a las Cajas a reestructurar su Obra Social.

La otra gran transformación operada en la Obra Social de las Cajas de Ahorros es su cada vez mayor orientación hacia el ámbito cultural —que en 1977 apenas suponía la quinta parte, y hoy representa cerca de la mitad del gasto por este concepto, en detrimento de las áreas docente y sanitaria— y, de otro lado, con creciente sustitución de la «obra propia», antes muy predominante, por la «obra en colaboración», basada en el aporte de los medios precisos para su puesta en funcionamiento, pero traspasando luego la administración a una entidad colaboradora, en ocasiones del propio Tercer Sector.

La Obra Social, en suma, ha ido ganando en magnitud absoluta, moldeando a la vez sus fines al compás de la transformación socioeconómica de España, esto es, de la mayor cobertura pública de algunas de las necesidades sociales, pero también de la aparición de otras nuevas, insuficientemente atendidas, como ha sucedido con el resto del Tercer Sector. Unas pocas cifras bastarán para mostrarlo⁷: desde 2001, los recursos totales anualmente destinados a la Obra Social superan los 1.000 millones de euros, cifra que multiplica por más de tres, en términos reales, a la de un cuarto de siglo atrás y que supone 25 euros por español y 70 por hogar. No han crecido, por tanto, al gran ritmo de sus beneficios, pero sí sustancialmente por encima de la evolución de la renta nacional, hasta duplicar su cuantía en términos de ésta.

⁷ La inminente aparición de un libro específicamente dedicado al análisis de la Obra Social, editado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros, a la que los autores de esta investigación agradecen su anticipada consulta —*Veinticinco años de eficiencia y liderazgo social*—, evita extenderse aquí más allá de las cifras que a continuación se consignan. Aunque no pueden dejarse tampoco de citar aquí las contribuciones contenidas en el número 98, de septiembre de 2003, de la revista *Economistas*, dedicado a «Las Cajas de Ahorros en España», en particular el apartado «El papel social de las Cajas de Ahorros».

Por áreas de actuación, el cambio —vuélvase a decir— ha sido muy intenso, y expresivo de la funcionalidad que cumple esta Obra Social: hace veinticinco años, el área asistencial representaba el 41 por 100 de los recursos totales asignados, seguida por el área docente, con un 28 por 100; en otras palabras, ambas finalidades copaban casi el 70 por 100 de la Obra Social. Al comenzar el siglo XXI, el área cultural supone, por sí sola, más de la mitad de todos los recursos asignados anualmente, quedando el área asistencial reducida a poco más de una quinta parte del total. Por eso, aunque su peso relativo haya ido disminuyendo, el capital social acumulado permite afirmar que las Cajas forman hoy la primera red asistencial de España para personas mayores, discapacitados y marginados. Otras áreas, como las de investigación y medio ambiente, que actualmente suponen ya un 10 por 100 entre ambas, han ido ganando también peso de un modo muy apreciable.

Fruto de tan continuada labor, la Obra Social acumula hoy un patrimonio de más de 2.500 millones de euros, con cerca de 5.000 centros en funcionamiento y un volumen de actividades que beneficia —con las lógicas duplicaciones de este tipo de cálculos— a 46 millones de personas, más del 70 por 100 a través del área cultural y de tiempo libre.

En definitiva, la vertiente social y la vertiente mercantil de las Cajas de Ahorros se funden a través de su Obra Social. A través de ella, en efecto, las Cajas vienen actuando como grandes vertebradoras de la sociedad civil, contribuyendo a crear una densa red de interacción social y de «reciprocidad generalizada»: de «capital social», por decirlo con el término en boga.

4. Presencia regional

Ofrecer una imagen, siquiera impresionista, de la presencia regional del Tercer Sector en España plantea dificultades añadidas a las ya expuestas para el cálculo de sus grandes magnitudes agregadas: por un lado, no se dispone de una base de datos homogénea y completa que permita desglosar con total precisión el peso cuantitativo del Tercer Sector en cada una de las Comunidades Autónomas españolas; por otro, los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, así como resultan consistentes y muy útiles a escala nacional, sólo pueden considerarse meramente aproximativos cuando se afronta un análisis de tipo regional.

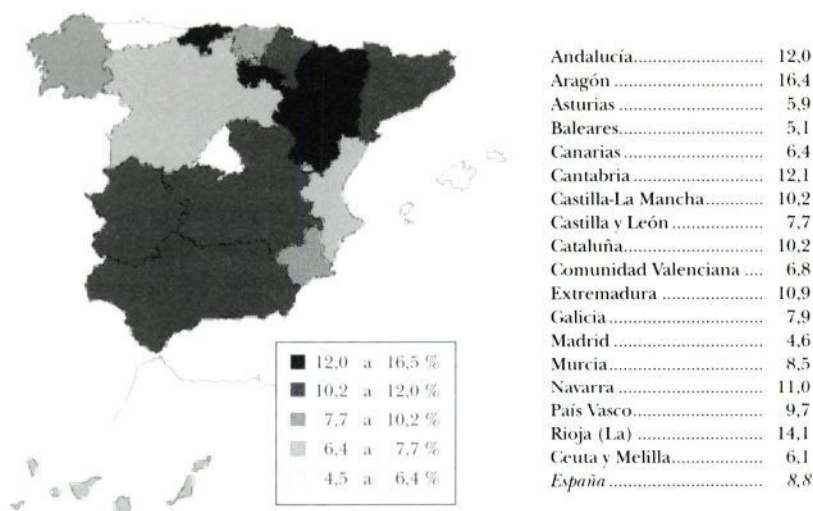
No obstante, en este epígrafe se va a intentar desde una triple perspectiva: la del número de entidades, la del número de sus trabajadores remunerados y la del trabajo voluntario, tratando de aportar elementos complementarios para valorar la difundida presencia de estas entidades en España, así como algunas de sus peculiaridades territoriales. Los datos proporcionados para este estudio por la Tesorería General de la Seguridad Social para 2000, complementados, para Cooperativas y Sociedades Laborales, con los de la Base de Datos de la Economía Social para ese mismo año, procedentes, también, de las cifras de entidades cotizantes y de trabajadores afiliados a la Seguridad Social, permiten obtener un primer mapa de la distribución —y de la densidad regional— de las entidades y de los trabajadores del Tercer Sector. Por otro lado, los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, realizada por Demoscopia, conjugados con los de la ya mencionada *Encuesta de empleo del tiempo* del Instituto Nacional de Estadística, facilitan, aunque deban establecerse cautelas, una cierta imagen regionalizada del trabajo voluntario.

a) ANÁLISIS A TRAVÉS DE LAS EMPRESAS Y DEL NÚMERO DE TRABAJADORES AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL⁸

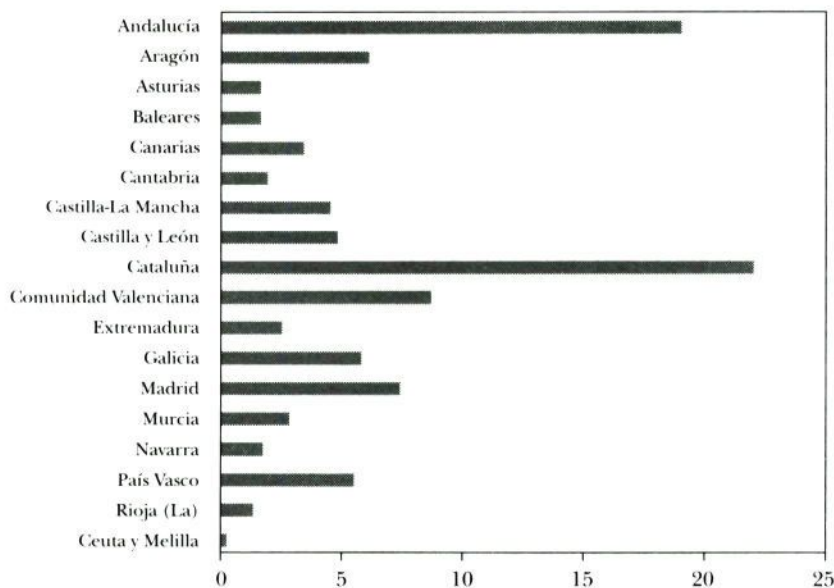
Puede afirmarse, al contemplar los datos más globales (gráficos 2 y 3), que la presencia de entidades y de trabajadores del Tercer Sector en España no sólo es muy apreciable dentro de los respectivos conjuntos nacionales, sino que tiene, además, una difundida implantación por todo el territorio.

⁸ Los datos proporcionados por la Tesorería General de la Seguridad Social —de los que se han depurado los correspondientes a las Cajas de Ahorros, cuya implantación regional es bien conocida, y hubieran sesgado en gran medida al conjunto— se refieren a entidades identificadas fiscalmente por la letra G con al menos un asalariado; abarcan, pues, un colectivo de entidades más amplio que el propiamente delimitado aquí como Tercer Sector, al tiempo que quedan fuera de él las Asociaciones y Fundaciones que operan exclusivamente con trabajadores voluntarios. Y, desde el punto de vista de los trabajadores afiliados, al complementar 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. Finalmente, el término de referencia «nacional» es el del número total de trabajadores afiliados a todos los regímenes de cotización en España en 2000. Todo ello justifica las diferencias que pueden advertirse entre los porcentajes de este epígrafe y los que figuraban en el cuadro 1, referidos, por lo demás, a 2001.

GRÁFICO 2.—Participación de las entidades del Tercer Sector en el total de las entidades de las distintas Comunidades Autónomas, 2000 (porcentajes)

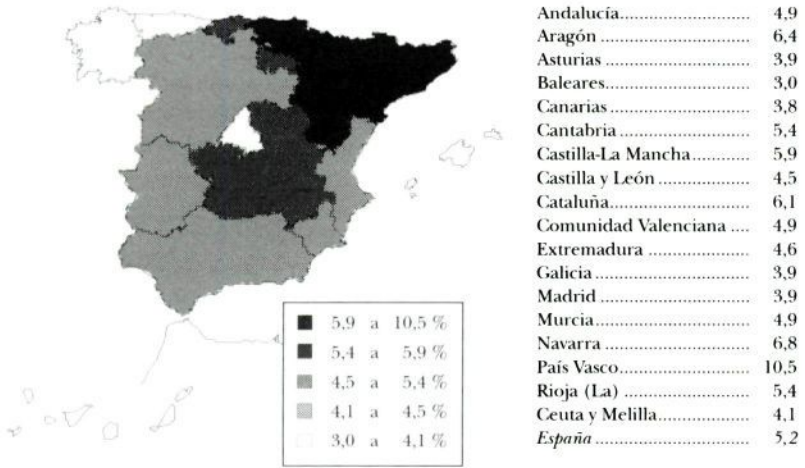


Distribución por Comunidades Autónomas de las entidades del Tercer Sector, 2000

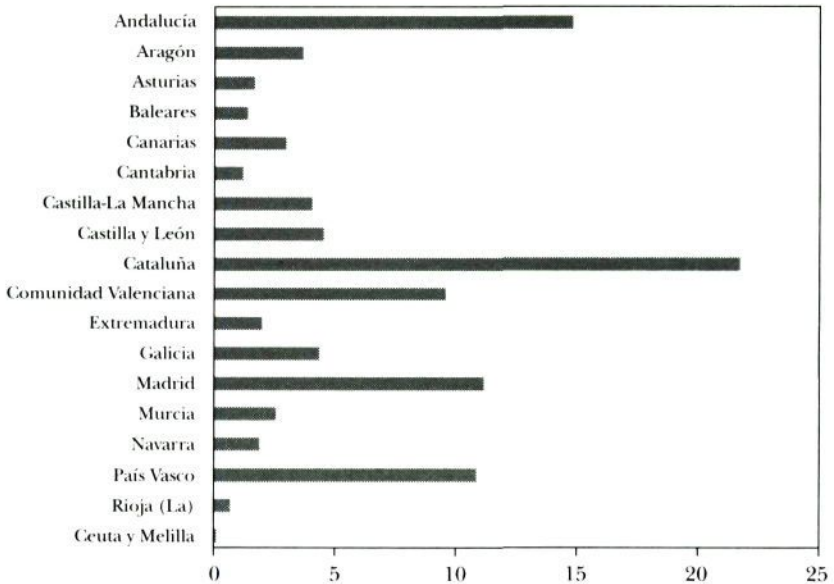


Fuente: Elaborado con los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social.

GRÁFICO 3.—Participación de los asalariados del Tercer Sector en el empleo asalariado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000 (porcentajes)



Distribución por Comunidades Autónomas de los trabajadores asalariados del Tercer Sector, 2000



Fuente: Elaborado con los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social.

El número relativo de entidades del Tercer Sector sobresale particularmente, por este orden, en Aragón y La Rioja, y, también, superando el promedio nacional, en Cantabria, Andalucía, Navarra, Extremadura, Cataluña, Castilla-La Mancha y el País Vasco (gráfico 2). En el otro extremo, destaca el hecho de que Madrid ocupe el lugar más bajo de este *ranking*, aun contando con una notable cifra absoluta de entidades pertenecientes al Tercer Sector. Dos factores contribuyen a conformar este último resultado: por un lado, el gran número de empresas que operan en Madrid, un amplísimo conjunto en el que se diluyen más fácilmente las del Tercer Sector; por otro, el hecho de que las entidades del Tercer Sector madrileño tengan una dimensión media algo superior a las del promedio nacional, lo que hace que, en términos del número de afiliados (gráfico 3), el desequilibrio se reduzca algo.

De cualquier modo, dos Comunidades, Cataluña y Andalucía, las dos más pobladas, con un tercio de la población española, concentran el 41 por 100 de todas las entidades del Tercer Sector (gráfico 2) y cerca del 37 por 100 de los afiliados a la Seguridad Social pertenecientes al Tercer Sector (gráfico 3). Porcentaje este último que se eleva hasta el 70 por 100 si se incorporan los trabajadores de Madrid, el País Vasco y la Comunidad Valenciana.

El mapa regional del conjunto del Tercer Sector, trazado a partir de los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social sobre número de entidades y de cotizantes en 2000, adquiere contornos algo distintos al considerar cada grupo de entidades: Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas y Sociedades Laborales.

Así, entre las Comunidades de mayor tamaño económico y demográfico, sobresale la sólida posición relativa del País Vasco, clarísimo líder desde el punto de vista de sus asalariados del Tercer Sector; un liderazgo que se asienta en el peso de su sector cooperativista y de las Sociedades Laborales, en tanto que en Asociaciones y Fundaciones se mantiene holgadamente sobre la media nacional. Por su parte, Cataluña, Comunidad líder en términos absolutos tanto por entidades como por asalariados del Tercer Sector, destaca algo menos cuando se ponen en relación esas magnitudes con las de un conjunto regional de tanto relieve económico, si bien globalmente supera los promedios nacionales y ocupa un lugar prominente por sus Asociaciones, mos-

trando una escasa densidad relativa en los otros tres tipos de entidades. Andalucía, segunda Comunidad Autónoma en términos absolutos de su Tercer Sector, tras Cataluña, mantiene también en conjunto una densidad relativa de entidades y de trabajadores por encima de las respectivas medias nacionales; los promedios andaluces, muy próximos a la media nacional en casi todos los tipos de entidades, destacan positivamente en el caso de las Cooperativas.

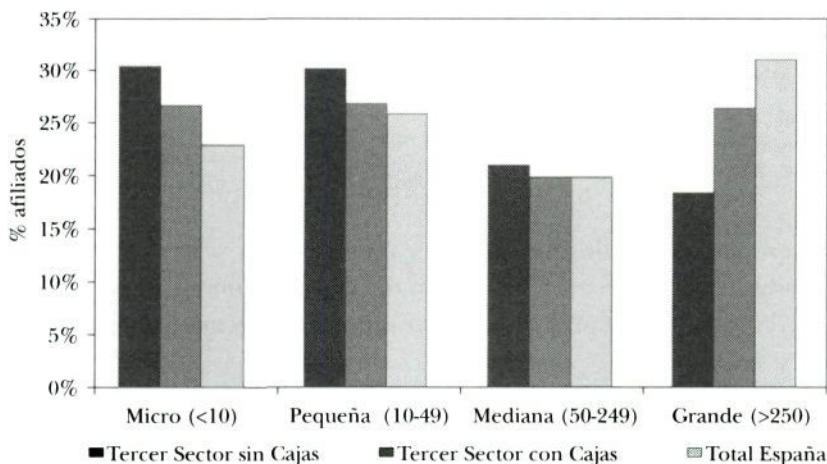
En otro sentido, la Comunidad Valenciana y la de Madrid, aun contando con un elevado número de entidades y de asalariados del Tercer Sector, están, en términos relativos, muy por debajo de los promedios nacionales, sobre todo, ya se ha dicho, en el caso de Madrid. Debe advertirse, empero, que la Comunidad de Madrid sobresale en un tipo de entidades, las Fundaciones, y más desde el punto de vista del empleo, revelando así una alta dimensión media. Aunque sea en menor medida, la Comunidad Valenciana cuenta también con un apreciable peso relativo en el sector cooperativista, en particular desde el punto de vista del empleo.

Entre las restantes Comunidades Autónomas es bien perceptible la importante presencia del Tercer Sector en Aragón, tanto desde el punto de vista del número relativo de entidades —aspecto en el que lidera el *ranking* nacional—, como desde el de los asalariados, con una fuerte implantación relativa, sobre todo, de las Asociaciones.

Otras Comunidades destacan en unos u otros tipos de entidades. Cantabria y La Rioja en Asociaciones, tanto por número relativo como por asalariados que dependen de ellas. Navarra tiene un importante peso relativo en Fundaciones, como Galicia y Asturias, aunque, en este último caso, sólo en la vertiente del empleo. Extremadura, Castilla-La Mancha y Murcia sobresalen en cooperativismo, si bien, sobre todo en las dos primeras regiones, más por el número de entidades que por el empleo, lo que revela una menor dimensión media de estos establecimientos. Castilla-La Mancha y Navarra —con Murcia también destacada— encabezan los cocientes referidos a la presencia de Sociedades Laborales, y tanto en número de entidades como de empleo.

En suma, puede hablarse de una difundida presencia del Tercer Sector en España, muy notable en el caso del número de entidades, y algo menor en cuanto al de asalariados, si bien en algunas entidades, como las

GRÁFICO 4.—*Estructura empresarial del Tercer Sector y de las empresas cotizantes a la Seguridad Social en España, 2000*
(número de trabajadores)



Fuente: Elaborado con los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social proporcionados para esta investigación y los contenidos en la dirección electrónica del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Asociaciones y las Fundaciones, el trabajo voluntario representa magnitudes muy considerables, lo que obliga a matizar cualquier conclusión al respecto.

La radiografía territorial así obtenida repite, por lo demás, un hecho ya registrado recurrentemente: mayor minifundismo empresarial en el Tercer Sector que en el conjunto de la economía española (gráfico 4). Resulta sumamente expresivo que algo más del 60 por 100 del empleo del Tercer Sector —sin Cajas de Ahorros, que introducirían aquí un perceptible sesgo— se concentre en entidades de menos de 50 trabajadores, frente al 49 por 100 del promedio nacional. Y, sobre todo, es bien patente el contraste entre el 31 por 100 del empleo español que corresponde a las empresas grandes, y el 18 por 100, poco más de la mitad, que representa en el caso del Tercer Sector. Por supuesto, en algunos tipos de entidades del Tercer Sector ese contraste se hace aún más agudo —con la notable excepción de las Fundaciones—, de igual forma que se advierten ciertos sesgos regionales. Así, el minifundismo del Tercer Sector es parti-

cularmente extremo, además de en Ceuta y Melilla, en La Rioja, donde una sola entidad se cataloga como «grande». También en Cantabria, Galicia, Extremadura, Canarias, Castilla-La Mancha, Aragón, Andalucía y Castilla y León, Comunidades en las que el porcentaje de empleo del Tercer Sector proporcionado por entidades de menos de 50 y de más de 250 trabajadores es superior, en todos los casos, al cociente 10.

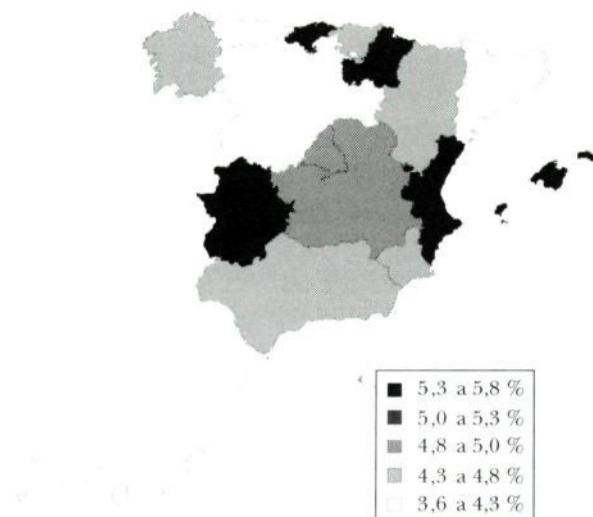
B) ANÁLISIS A TRAVÉS DEL VOLUNTARIADO

A diferencia de las dos perspectivas anteriores, ya sea la del número de entidades o de asalariados, en el caso del trabajo voluntario no existen datos de registro mínimamente sistematizados, ni a escala nacional ni de su reparto regional.

Se cuenta, claro está, con datos fragmentarios y algunas estimaciones previas a la que se ofrece aquí sobre la dimensión del voluntariado en España, si bien desde planteamientos metodológicos muy diversos, no sólo de las entidades que hay que incluir en el conjunto, sino también del concepto mismo de trabajo voluntario y la distinción, dentro de él, de un voluntariado propiamente dicho, altruista y de carácter social, orientado a personas y colectivos desfavorecidos. El resultado es una pluralidad de cifras difícilmente comparables de la que ya se ha dejado constancia.

En esta investigación, para el amplio concepto de Tercer Sector acotado, se maneja un orden de magnitud del trabajo voluntario que abarca a un conjunto aproximado de 4.250.000 personas. Otra cuestión distinta es la que se refiere a su diferente importancia regional, esto es, a la mayor o menor presencia de voluntarios en unas u otras Comunidades Autónomas, y al esfuerzo que despliegan. Aquí los tamaños muestrales regionalizados del Trabajo de Campo difícilmente pueden competir con los del INE, fechados para 2002, que también ofrece una visión por Comunidades Autónomas. Sin embargo, los datos del INE se refieren, en este caso, no al voluntariado en el sentido hasta ahora considerado, sino a una más amplia rúbrica de actividades —«Trabajo voluntario y reuniones»—, que incluye, junto con el trabajo al servicio de una organización, las ayudas informales prestadas a otros hogares, e, incluso, otras actividades participativas de carácter social; se estaría considerando, por ello, a efectos del trabajo voluntario, un Tercer Sector de alcance no sólo formal

GRÁFICO 5.—Participación del trabajo voluntario^a en las distintas Comunidades Autónomas, 2002



Nota: (a) Trabajo voluntario estimado en tiempo completo equivalente sobre la población mayor de 10 años de las distintas Comunidades Autónomas.

Fuentes: Elaborado a partir de la *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* del INE y de los datos censales de población correspondientes a 2002.

—esto es, actividades realizadas a través de entidades—, sino también de tipo informal.

Los datos del INE han sido regionalizados en este trabajo según un criterio que pondera los porcentajes de personas que en cada Comunidad Autónoma declaran realizar actividades de este tipo por el promedio de tiempo que lo hacen, a fin de obtener —a modo del tiempo equivalente de una jornada laboral completa— una estimación más ajustada de las horas de trabajo voluntario correspondientes a cada una de ellas (gráfico 5). El promedio nacional resultante es de un 4,6 por 100: esto significaría el equivalente a 46 «voluntarios a tiempo completo» sobre cada 1.000 personas censadas mayores de 10 años. La mitad de ese contingente, aproximadamente, estaría localizada en Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana y Cataluña. Llama la atención, en todo caso, la relativa homogeneidad regional sobre ese promedio nacional, entre las proporciones extremas de Navarra, un 5,8 por 100, y de Castilla y León, un 3,6 por 100. Claramente por encima de la media estarían también

Baleares, Extremadura, Comunidad Valenciana y Cantabria; por debajo, Cataluña, Asturias y Canarias.

Las extrapolaciones obtenidas a partir de la encuesta de Demoscopia, referidas al voluntariado «formal» declarado por las entidades del Tercer Sector, ofrecen bastantes puntos de semejanza con estas estimaciones realizadas a partir de los datos de base adelantados por el INE, aunque también algunos de notable discrepancia. En concreto, aquéllas sugieren una presencia del trabajo voluntario en Cataluña y el País Vasco mucho mayor de la que se deduce de la encuesta del INE, lo que, por otro lado, resulta congruente con la muy importante presencia ya señalada de entidades del Tercer Sector en ambas Comunidades Autónomas. Mucho es, pues, el camino por recorrer en el mejor conocimiento del fenómeno del voluntariado, sobre todo si se tiene en cuenta, tomando ahora el caso concreto de Cataluña, que cualquiera de las dos estimaciones, la fundada en la *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* y la de esta investigación, referida a 2001, contrasta, a su vez, con las cifras que aparecen en el todavía reciente *Llibre blanc del tercer sector civico-social*, auspiciado por la Generalitat de Cataluña⁹.

5. Características socioeconómicas del empleo

Ya se ha ofrecido, en el primer epígrafe de este mismo capítulo, una estimación propia de la dimensión económica del empleo del Tercer Sector en España, incluido el trabajo voluntario. Ahora se trata de aportar una visión también original sobre el perfil de estos trabajadores remunerados y de las características del trabajo voluntario —y del voluntariado del Tercer Sector de Acción Social—, así como de la participación de los discapacitados y de otros colectivos desfavorecidos en la doble vertiente del empleo remunerado y voluntario. Se hará sobre los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* y sobre los datos suministrados por la Tesorería General de la Seguridad Social. Ambas fuentes tienen bases metodológicas distintas, pero ofrecen información complementaria.

⁹ Véase CASTIÑEIRA, Á. (coord.) y VIDAL, P. (dir.), *Llibre blanc del tercer sector civico-social*, Barcelona, Entitat Autònoma del Diari Oficial i de Publicacions, 2003.

A) LAS CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO REMUNERADO

Por *sexos*, es muy llamativo el predominio del empleo femenino en las entidades del Tercer Sector. Con los datos de la encuesta de Demoscopia, el Tercer Sector emplea en promedio un 56 por 100 de mujeres, en claro contraste con la proporción nacional, del 37 por 100 para el mismo año de referencia, 2001. Aunque los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social matizan algo este resultado, lo que es en buena parte atribuible a la inclusión de las Cajas de Ahorros, parece claro el sesgo favorable del Tercer Sector hacia el empleo femenino en todas las Comunidades Autónomas; inclinación que alcanza sus mayores proporciones en el País Vasco, Baleares, La Rioja, Comunidad Valenciana y Cataluña, Comunidades en las que la proporción de mujeres en el Tercer Sector se sitúa muy por encima de los respectivos promedios regionales. Un rasgo, por otro lado, muy acentuado en el caso del personal remunerado del Tercer Sector de Acción Social, según el concepto amplio ya descrito en los epígrafes previos, en donde las mujeres representan en torno de las tres cuartas partes del empleo.

Muy uniforme, en cambio, entre todos los tipos de entidades y regiones es la *edad* promedio de los trabajadores remunerados del Tercer Sector, en torno de los 37 años, con una proporción de menores de 25 años del 16 por 100, sobre un promedio nacional del 13 por 100.

Por *niveles de estudios*, destaca el alto nivel formativo de una parte importante de los trabajadores del Tercer Sector, con casi un 30 por 100 de titulados superiores —más, incluso, en el de Acción Social—, proporción que en las Fundaciones supera a la mitad de sus empleados. Los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social corroboran, desde la óptica complementaria de las categorías laborales, la peculiar estructura de las Fundaciones, con casi un 40 por 100 de ingenieros, superiores y técnicos, y licenciados, como categoría reconocida. Situación que contrasta vivamente con el exiguo 10 por 100 que se observa en Cooperativas y Sociedades Laborales, donde el porcentaje de mayores de 18 años sin cualificar supone casi el 30 por 100 del total de su empleo. He aquí, pues, una evidente dualidad en la realidad laboral del Tercer Sector en España.

Por último, atendiendo a la *relación laboral*, se apunta un alto grado de contratación fija, cercana al 75 por 100, la mayor parte a tiempo com-

pleto en el año 2001. Ahora bien, la mayor fijeza del empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales contrasta en este caso con los porcentajes, mucho menores, de Fundaciones y, sobre todo, de Asociaciones; rasgo que se traslada al perfil del Tercer Sector de Acción Social, en el que los fijos a tiempo completo estimados no alcanzan siquiera el 40 por 100 del total, proporción equivalente a la de eventuales, y con un alto número, también, de fijos a tiempo parcial. No puede dejar de subrayarse, pues, la mayor precariedad laboral de la parte del Tercer Sector más involucrada en las tareas sociales, aspecto que enlaza directamente, por lo demás, con el siguiente apartado, dedicado al trabajo voluntario.

b) EL TRABAJO VOLUNTARIO Y EL VOLUNTARIADO DE ACCIÓN SOCIAL

Junto al empleo remunerado, el voluntariado —la «donación de tiempo», como, con asepsia reduccionista, se denomina en la literatura teórica— constituye un rasgo distintivo del Tercer Sector, según ha quedado claro desde las primeras líneas de este capítulo. Trabajo voluntario que se concentra en las entidades no lucrativas, sobre todo en las de Acción Social —si bien hay una pequeña parte de voluntariado también en las Cooperativas Sociales—, de importancia creciente y parte fundamental de los recursos aplicados al cumplimiento de sus funciones. En este estudio, además de estimar la magnitud de este fenómeno e incorporar los cálculos a una medición más precisa de la dimensión económica del sector, se ha indagado en algunos de los rasgos más característicos de su perfil.

El cuadro 2 daba cuenta de una estimación de 4.244.568 voluntarios, o, para ser más precisos, de personas involucradas, en una u otra medida, en trabajo voluntario dentro del Tercer Sector, que representaban, en conjunto, unos 488.442 empleos equivalentes: el 3,6 por 100 del empleo asalariado remunerado en el año 2001 en toda la economía española. De aquella cifra, 964.811 pertenecen al Tercer Sector de Acción Social, es decir, al voluntariado en sentido más estricto, incluyendo no sólo a los de las Asociaciones y Fundaciones, sino también a los voluntarios de las Entidades Singulares. Cabe preguntarse, en este punto, qué valoración económica puede hacerse, en concreto, de este Tercer Sector de Acción Social. Expresado en otros términos más categóricos, ¿en cuánto debieran

umentar su empleo las distintas Administraciones Públicas, en caso de no existir ese núcleo de servicios sociales que se desarrolla dentro de él? Pues bien, si se suman los 111.000 empleos equivalentes que, en la estimación más cauta, aportan sus casi 965.000 voluntarios, al empleo equivalente que representan sus asalariados, 207.000 puestos a tiempo completo, se obtendría un total de cerca de 320.000 trabajadores a tiempo completo dedicados en exclusiva al voluntariado social. Ésta es la respuesta —o, al menos, una respuesta bien fundada— al interrogante anterior.

Por otro lado, el voluntariado presenta algunas características que merecen igualmente la atención, y que se enuncian seguidamente del modo más sintético:

- En primer lugar, por sexos, el personal voluntario del Tercer Sector se divide en dos prácticas mitades entre hombres y mujeres, con ligera inclinación hacia los hombres —como confirma también la *Encuesta de empleo del tiempo* del INE—, si bien la proporción mayoritaria de las mujeres en Fundaciones y Asociaciones, en particular de Utilidad Pública, vuelve a inclinar muy claramente el promedio del lado de éstas en el Tercer Sector de Acción Social.

- En segundo lugar, por edades, se trata de un personal voluntario concentrado, en un 60 por 100, en los estratos de edad hasta 44 años, con un respetable porcentaje, cercano a una sexta parte del total, de los menores de 25 años, dándose además un reparto muy equilibrado de esas proporciones entre unos y otros tipos de entidades no lucrativas; proporciones que se trasladan también al perfil de edades del Tercer Sector de Acción Social.

- En tercer lugar, el personal voluntario del Tercer Sector, aunque con un porcentaje de titulados superiores de más de un quinto del total —y casi una cuarta parte en el de Acción Social—, muestra un nivel de formación sustancialmente menor que el de los remunerados, con gran predominio, en general, de los voluntarios «sin titulación específica», si bien en las Fundaciones se mantiene un porcentaje de voluntarios con títulos superiores por encima del 50 por 100.

- Por último, los voluntarios del Tercer Sector se caracterizan por una mayor implicación en el desarrollo de los proyectos, frente al patrón

característico de los trabajadores remunerados, más implicados en otras tareas, como las de servicios centrales, dentro de sus organizaciones.

C) LA INCLUSIÓN DE LOS COLECTIVOS DESEFAVORECIDOS

Un último aspecto socioeconómico del Tercer Sector debe ser resaltado: su función favorecedora de la inclusión de algunos colectivos desfavorecidos desde el punto de vista del empleo: jóvenes y mujeres, por un lado; discapacitados, por otro, y grupos de riesgo o de exclusión social, finalmente.

El Tercer Sector mantiene, según acaba de apuntarse, una muy positiva aportación al empleo femenino en España, y ello en todos los tipos de entidades consideradas y en el conjunto de las Comunidades Autónomas. También la aportación al empleo joven, menor de 25 años, supera los promedios nacionales, muy particularmente dentro de las Cooperativas y Sociedades Laborales, donde roza el 20 por 100 del total. Además, la integración en el mundo laboral de las mujeres como, en general, de los jóvenes, se multiplica a través de su presencia, igualmente destacada en términos relativos, dentro del trabajo voluntario del Tercer Sector y, si cabe más aún, del voluntariado más comprometido de Acción Social.

Por su parte, los discapacitados en el Tercer Sector vienen a representar, según las estimaciones realizadas, en torno del 3 por 100 del empleo remunerado del sector y del 4 por 100 del trabajo voluntario, concentrado muy mayoritariamente, en ambos casos, en las entidades no lucrativas y, de un modo excepcional, rozando el 8 por 100 de ambos, en el caso de las Asociaciones de Utilidad Pública. Esto se traslada al conjunto del Tercer Sector de Acción Social, el núcleo más característico de su función social, en el que se ha estimado una presencia de discapacitados superior al 5 y al 9 por 100, respectivamente, del empleo remunerado y del trabajo voluntario. Por sexos, se advierte de nuevo un práctico equilibrio entre mujeres y hombres, si bien con un ligero predominio de éstos entre los remunerados discapacitados —no así en el Tercer Sector de Acción Social, merced a la amplísima presencia de mujeres discapacitadas en las Asociaciones de Utilidad Pública—. En cuanto a la relación laboral en que se encuentran, se observa en este colectivo una proporción de los trabajadores fijos a tiempo completo similar a la del conjunto, si

bien claramente superior, próxima a la mitad del total, en el Tercer Sector de Acción Social, revelando cómo la labor de integración social de los discapacitados por parte del Tercer Sector encuentra en este tipo de entidades uno de sus más destacados instrumentos.

Mención aparte merece, en este apartado de la inclusión de los colectivos desfavorecidos, la función desarrollada por los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción. En cuanto a los primeros, los 1.112 registrados en 2001 daban ocupación —en muchos casos, en instalaciones modélicas desde el punto de vista tecnológico y de eficiencia— a casi 31.000 trabajadores con algún tipo de discapacidad. Categoría de «empleo protegido» en la que se enmarca la mayoría del centenar largo de empresas, propias y participadas, de Fundosa Grupo, la división empresarial de la Fundación ONCE, conformadas como Centros Especiales de Empleo y que atienden, por vocación y precepto legal, a promover el trabajo de discapacitados, que suponen hasta un 70 por 100 de su empleo consolidado medio, 5.369 asalariados en 2001, sobrepasándose los 11.000 trabajadores si se consideran también las empresas en las que Fundosa Grupo tiene participación minoritaria en el capital social. Hay que señalar, en todo caso, que también otras empresas del Tercer Sector actúan en este mismo frente, de tan notoria dimensión cuantitativa como repercusión social¹⁰: así, por ejemplo, y además del empleo que procuran los más de 28.000 puestos de trabajo de la plantilla de la propia ONCE, cerca del 8 por 100 de los casi 18.000 trabajadores en plantilla de las empresas de la Corporación Empresarial ONCE (CEOSA) a 31 de diciembre de 2001, esto es, unos 1.400, eran discapacitados. Respecto de las Empresas de Inserción de personas en situación de exclusión social, a

¹⁰ Con los datos para 2002 que proporciona el módulo sobre «Personas con discapacidad y su relación con el empleo» abierto por el INE dentro de la *Encuesta de población activa*, prolongación ampliada de la *Encuesta sobre discapacidades, deficiencias y estado de salud* de 1999, casi el 9 por 100 de la población española entre 16 y 64 años (2.339.200 personas) presenta algún tipo de discapacidad, entendiéndose por tal toda limitación de duración igual o superior a seis meses en el desarrollo de las tareas diarias; de estos discapacitados, sólo una quinta parte (459.200) recibe asistencia. Y, aunque la mayor parte de ellos figure estadísticamente contabilizada como «inactivos», la tasa de paro (desempleados/activos) entre los discapacitados (15,3 por 100) es sensiblemente superior a la tasa nacional registrada al concluir ese mismo año de referencia (11,5 por 100). Para una comparación de los datos españoles con los del resto de países europeos, véase DUPRÉ, D. y KARJALAINEN, A., «Employment of disabled people in Europe in 2002», *Statistics in focus*, Eurostat, 2003.

falta de una nómina más precisa que la facilitada por la Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción, pueden identificarse como tales a 147 empresas, deduciéndose, a tenor del promedio de empleo declarado por las empresas, una cifra próxima a los 3.500 trabajadores empleados en ellas, de los que algo más de un 62 por 100, 2.200 aproximadamente, serían de inserción, aunque sólo una parte en razón de alguna discapacidad física o psíquica.

6. Conclusiones

1. Es muy considerable la dimensión económica del Tercer Sector, medida por algunas de sus magnitudes fundamentales: asciende al 6,1 por 100 del empleo asalariado —el 5,5 por 100, en términos equivalentes, dada la mayor parcialidad del empleo— y al 3,9 por 100 de la Remuneración de los asalariados del conjunto de la economía española, lo que revela, de paso, unos niveles medios de salario dentro del Tercer Sector inferiores a los promedios nacionales, particularmente en las Asociaciones. Se trata, en todo caso, de una importancia cuantitativa de indudable relevancia, acrecentada, en el caso del empleo, con la aportación de los voluntarios, cuya consideración, reducida a los términos equivalentes del empleo remunerado a tiempo completo, elevaría hasta cerca del 9 por 100 del empleo asalariado total la magnitud laboral del Tercer Sector en España, y del 10 por 100, en su más amplia acepción, incluyendo a las Cajas de Ahorros.

2. Las cuentas satélite del conjunto del Tercer Sector —ejercicio aproximativo que se ha abordado en esta investigación bajo distintos supuestos que imponen cautela en el análisis— ayudan a concretar otros rasgos cuantitativos destacados desde el punto de vista de las grandes macromagnitudes de la Contabilidad Nacional. Por un lado, el propio peso del Tercer Sector en términos comparativos distintos del salario y el empleo, como son el Valor añadido y el Excedente bruto de explotación, con porcentajes respectivos del 3,3 y el 5,6 por 100 de los de la economía española, al contabilizar en ellos el importante Excedente social que propicia el trabajo voluntario.

Por otro lado, de la estructura de las cuentas satélite se deducen algunas otras características de interés. Primero, la gran magnitud de las

Transferencias corrientes recibidas en forma de donaciones, cuotas y subvenciones, principalmente por parte de Asociaciones y Fundaciones. Segundo, y como contrapartida, las cuantiosas Transferencias sociales en especie que, en sentido inverso a las anteriores, se dirigen de las entidades no lucrativas del Tercer Sector hacia los hogares, que se elevan, una vez contabilizado en su valor de mercado el del trabajo no remunerado, a una sexta parte de las del total nacional. Tercero, la preeminencia de la Producción de mercado, merced al peso en este aspecto de Cooperativas y Sociedades Laborales, si bien la Producción no de mercado de las Asociaciones y Fundaciones, incorporado también aquí el producto *añadido* por los voluntarios, supone más de un quinto del total, lo que representa el 12 por 100 de toda la Producción no de mercado de la economía española. Cuarto, el cuantioso empleo de Consumos intermedios que caracteriza al sector cooperativo, en contraste con unas entidades no lucrativas típicamente de servicios que se basan fundamentalmente en el trabajo, voluntario y remunerado. Quinto, la muy notable Necesidad de financiación por parte del conjunto del Tercer Sector, arrastrado, en este punto, por Asociaciones y Fundaciones, por una cuantía de 1.470 millones de euros; o, si se prefiere un cálculo más cauteloso —acorde con el escaso nivel de endeudamiento con coste también detectado—, una Necesidad de financiación de unos 487 millones de euros, esto es, algo más del 3 por 100 de la del conjunto de la economía española, una vez consolidados sus diferentes sectores.

3. El análisis de la estructura financiera y de gastos de las entidades no lucrativas aporta evidencias añadidas sobre su funcionalidad económica y sobre las debilidades que debe afrontar para el cumplimiento de sus fines. En lo que se refiere a la financiación del conjunto de Asociaciones y Fundaciones, más de la mitad de sus ingresos proceden del sector privado, con gran dependencia, en todo caso, de las cuotas y donaciones privadas y de las subvenciones públicas. El Tercer Sector de Acción Social, en cambio, se fundamenta más en otros tipos de ingresos que requieren alguna forma de contrapartida por su parte, como son los conciertos y convenios, en particular con el sector público, resultando finalmente una composición tripartita muy equilibrada entre los ingresos que dependen de la libérrima voluntad de los donantes, los que están sujetos a la contrapartida de un convenio o de un concierto y los que proceden del mercado a través de la venta de productos o la prestación de servicios. Como

fuere, se trata, en general, de fuentes de recursos muy inestables y difícilmente sustituibles por otras, dado, además, el gran minifundismo empresarial del sector.

En lo que hace al destino de los recursos de las entidades no lucrativas, su estructura contable revela, como ya se deducía de las cuentas satélite, un peso muy alto de los gastos corrientes y, dentro de ellos, de los de personal, particularmente dentro del Tercer Sector de Acción Social. Pero el Tercer Sector se justifica, ante todo, por las funciones sociales que desarrolla, de un multiplicado valor —aunque siempre difícil de monetizar— en aquellas actividades que se dirigen de un modo altruista en favor de distintos colectivos que precisan de una atención específica. Por ello, quizá ninguna medida resulte más tangible y expresiva de la importante función económica y social del Tercer Sector, y del voluntariado a él adscrito, como la que eleva hasta un tercio de millón el número de funcionarios en que habría de incrementar su plantilla la Administración para hacer frente al conjunto de tareas actualmente desplegadas por el Tercer Sector de Acción Social en España.

4. Al abrir la perspectiva al detalle sobre el territorio, destaca la difundida presencia regional del Tercer Sector en España. Al considerar conjuntamente las cifras de número de entidades y de asalariados cotizantes a la Seguridad Social, puede apreciarse cómo las cifras absolutas dependen en gran medida del peso económico de cada una de las Comunidades Autónomas. No es extraño, pues, que cinco de éstas copen, por ejemplo, el 70 por 100 del empleo. Hay también, en todo caso, algunos sesgos regionales que obligan a subrayar la clara importancia relativa del Tercer Sector en el País Vasco, asentada muy particularmente en su sector cooperativista, o la de Murcia y Aragón, entre otras regiones que destacan por la extendida presencia en ellos del Tercer Sector. En términos absolutos, Cataluña mantiene la primacía tanto en número de empresas como de asalariados, seguida de Andalucía. Y Madrid, que aparece en posiciones globales intermedias en los distintos *ranking* regionales, se beneficia, no obstante, de un considerable «efecto sede» en ciertos tipos de entidades, como las Fundaciones y las Asociaciones de Utilidad Pública.

5. Cualquier balance económico-social del Tercer Sector quedaría incompleto sin un análisis de su *input* fundamental, compuesto por unos 835.000 trabajadores asalariados, y más de cuatro millones de voluntarios.

Desde la perspectiva del perfil del empleo, destaca, ante todo, la amplia presencia, en términos absolutos y relativos, de jóvenes y, más aún, de mujeres, así como la alta formación, en general, de los trabajadores del Tercer Sector. Un perfil que se reproduce, a grandes rasgos, en el voluntariado —cerca del millón— que aporta su tiempo y su esfuerzo en las entidades no lucrativas del Tercer Sector de Acción Social. Además, la función altruista del Tercer Sector se manifiesta, entre otros aspectos, en la incorporación de algunos colectivos desfavorecidos desde el punto de vista laboral, en particular los discapacitados, con notable presencia en las entidades de mayor proyección social, y tanto desde la perspectiva del empleo remunerado como de su contribución al trabajo voluntario.

SEGUNDA PARTE
ANÁLISIS SECTORIAL

Asociaciones y Fundaciones

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. MACROMAGNITUDES. 3. CUENTAS SATÉLITE. 4. UNA NOTA SOBRE LA «NECESIDAD DE FINANCIACIÓN». 5. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

El universo de las Asociaciones y Fundaciones es la parte menos explorada y, sin duda, peor conocida de la economía formal y, por ende, de la Economía Social. Circunstancia que no deja de ser desafortunada, toda vez que ambos tipos de entidades constituyen uno de los núcleos más característicos —por no decir el más característico de todos— del Tercer Sector, hasta el punto que numerosos autores, así como muchos profesionales que trabajan en entidades no lucrativas, consideran el Tercer Sector limitado a las Asociaciones y Fundaciones. El punto de vista adoptado en esta obra —ya se ha reiterado— es, sin embargo, que todas las entidades aquí estudiadas integran un todo que, aunque heterogéneo, puede denominarse indistintamente Economía Social o Tercer Sector. Cabe subrayar, con todo, que al tratar las Asociaciones y Fundaciones se está ante el Tercer Sector en su expresión más genuina.

En las páginas que siguen, ambos tipos de entidades, a pesar de las notables diferencias que existen entre ellos, se estudian conjuntamente, dada la importante característica que tienen en común, y que en gran medida les es privativo: el empleo de trabajadores voluntarios. El trabajo

voluntario es, en efecto, uno de los rasgos de identidad de las Asociaciones y Fundaciones, y lo que explica, en mayor grado, la dificultad del exacto conocimiento de sus contornos cuantitativos. Por otra parte, es verdad que esa clase de trabajo está más extendido entre las Asociaciones que entre las Fundaciones; pero la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, que está en la base de la investigación cuyos resultados se ofrecen aquí, muestra que está presente en la inmensa mayoría de las Asociaciones (92 por 100) y en una parte considerable de las Fundaciones españolas (57 por 100).

Con orígenes históricos distintos, también es diferente, en todo caso, la normativa que les es aplicable. Las Fundaciones —para decirlo muy esquemáticamente— son mucho más antiguas: la primera de la que se habla, no sin tintes legendarios, es la Academia de Platón, creada a comienzos del siglo IV a. de C. y que, según la tradición, permanecerá abierta durante largos siglos manteniendo los fines perseguidos por el fundador, uno de los planteamientos que dan vida a las iniciativas fundacionales de nuestro tiempo. Las Asociaciones, en cambio, son una creación del espíritu contemporáneo: la libertad de asociarse para la consecución de fines legítimos no es más antigua que el propio concepto de Derechos Humanos, en el que aquélla se integra.

Lo acontecido en España en el curso de los tramos más recientes de su historia ilustra bien eso último. El franquismo, después de haber reprimido durante un cuarto de siglo el fenómeno asociativo, sólo sometiendo a fuertes cautelas administrativas acabó contemplando el correspondiente derecho en la Ley de Asociaciones de 1964, por lo que habrá que esperar a la Constitución —artículo 22— para que quede plenamente reconocido como fundamental y, por eso mismo, como uno de los pilares de la democracia española. Se subrayará en los años siguientes por la jurisprudencia del Tribunal Constitucional, al realzar la libertad positiva de asociación como expresión del valor superior de la libertad, con la doble faceta de libertad de crear Asociaciones y libertad de adscribirse a Asociaciones ya creadas. Ha sido, finalmente, la Ley Orgánica del Derecho de Asociación de 22 de marzo de 2002 la encargada de regular en detalle su ejercicio.

Algunos aspectos de ese texto normativo deben retenerse aquí. Su ámbito de aplicación se dirige a las Asociaciones que no tengan fines de

lucro y que no estén sometidas a un régimen asociativo específico; por ello, excluye a los partidos políticos, sindicatos, organizaciones empresariales, iglesias, confesiones y comunidades religiosas, federaciones deportivas y asociaciones de consumidores y usuarios; también se declaran excluidas las comunidades de bienes y de propietarios, las cooperativas, las mutualidades, las uniones temporales de empresas y las agrupaciones de interés económico. Se regulan por primera vez las Asociaciones no registradas¹. La pertenencia a cualesquiera Asociaciones se concibe, en todo momento, estrictamente como voluntaria —reflejo de la libertad negativa de asociación—. Las Asociaciones pueden establecer su propio organigrama —con arreglo a la libertad de organización—, sin más límite que contar con una Asamblea General y un órgano de representación. Los asociados no responderán personalmente de las deudas de la Asociación cuando ésta haya sido inscrita, pero sí cuando no lo esté. Los beneficios de la actividad económica de las Asociaciones —que queda, pues, implícitamente legalizada— se podrán destinar únicamente a los fines de las mismas, lo que supone ausencia de finalidad de lucro. Los cargos serán retribuidos con arreglo a lo que determinen los estatutos.

Mención especial cabe hacer a la consideración diferenciada por la Ley Orgánica del Derecho de Asociación de una clase especial de Asociaciones, las llamadas de Utilidad Pública, gozando de privilegios económicos frente a las demás Asociaciones, a las que se suele calificar de «Voluntarias». Los requisitos para que una Asociación sea declarada de Utilidad Pública incluyen la dedicación a fines de interés general en una serie de campos enumerados por el legislador y la presentación regular de cuentas ante la Administración Pública para justificar gastos subvencionados. Ésta última, no obstante, al llevar a cabo su labor de control, tan sólo puede constatar que un gasto se ha llevado a efecto, sin entrar a juzgar la idoneidad del mismo, dado que de otro modo podría peligrar la necesaria independencia de las Asociaciones frente a la Administración.

¹ La Ley de 1964 obligaba al registro de todas las Asociaciones en el Ministerio de Interior —entonces, de la Gobernación—; las que incumplieran dicho requisito eran ilegales. La Constitución de 1978 declara que el derecho de asociación prevalece sobre cualquier requisito administrativo, incluido el de inscripción en registro, que se sigue considerando «obligatorio», pero tan sólo como garantía en caso de obligaciones frente a terceros, pudiéndose dar el caso, por ello, de Asociaciones no inscritas en registro alguno. De este modo, entre 1978 y 2002 han podido crearse Asociaciones no registradas, sin una regulación específica de las mismas. Es el vacío que ha venido a rellenar la Ley Orgánica de 2002.

Por su parte, también el derecho de fundación ha encontrado en la Constitución de 1978 —artículo 34— su pleno reconocimiento, que ha eliminado anteriores restricciones y establecido un régimen general de libertad en su ejercicio. La Fundación se concibe ahí como una masa patrimonial vinculada a una persona jurídica, a su vez creada para beneficio de los intereses generales. El derecho de fundación es de menor rango que el de asociación —no tiene acceso al recurso de amparo constitucional, como éste— debido, sobre todo, a que aquél se considera una prolongación del derecho de propiedad, que no adquiere en las legislaciones continentales europeas la trascendencia que en la legislación anglosajona. Con todo, se configura un derecho de libertad de fundar que, en la práctica si no en la doctrina, reviste una significación difícil de exagerar: las Fundaciones —por decirlo explícitamente— encajan mal en una visión de la sociedad con arreglo a la cual el Estado posee el monopolio de la definición de los intereses generales, y, en cambio, son propias de sociedades democráticas en donde la voluntad particular, desde el plano de su libertad, puede realizar una actuación en el ámbito de interés general de su elección; y ello sin necesidad de una actuación política, sino estrictamente privada, lograda mediante la asignación de ciertos bienes que se desea vincular permanentemente a dicha finalidad. Así concebido, el derecho de fundación presenta marcadas analogías con el de asociación; analogías, por lo demás, que el legislador constituyente quiso subrayar con remisiones al derecho de asociación a la hora de regular las situaciones de ilegalidad y la suspensión de actividades y disolución de las Fundaciones. El Tribunal Constitucional ha abundado en ello, al declarar en 1988 el derecho de fundación como «una manifestación más de la autonomía de la voluntad respecto a los bienes», lo que limita de forma tajante las competencias del Protectorado que, respecto de las Fundaciones, ejerce la Administración Pública. Mientras que en el régimen preconstitucional la Administración Pública, con la legitimidad que le otorgaba su monopolio de definición de los intereses generales, actuaba como administrador pleno y discrecional de los bienes fundacionales, en la nueva legalidad constitucional, que declara abolido *de facto* ese monopolio, la independencia de las Fundaciones queda garantizada.

Añádase que el precepto y la jurisprudencia constitucionales han sido desarrollados con posterioridad, primero en 1994 por la Ley de

Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, y ocho años más tarde por la Ley de Fundaciones de 26 de diciembre de 2002, que deroga la anterior, fortaleciéndose, al pasar de un texto a otro, la autonomía de las Fundaciones, pues si bien a la Administración Pública se le atribuye una función tutelar, que ejercerá a través del Protectorado correspondiente, no se la considera capacitada, en cambio, para juzgar si la afectación de un patrimonio a actividades de interés general —esto es, sin ánimo de lucro y cuyos beneficios sean personas indeterminadas— se realiza o no de la forma más eficiente posible, estando encomendada la gestión al Patronato de la entidad.

Todo parece indicar, pues, que la evolución del fenómeno fundacional se orienta hacia un control cada vez más débil por parte de las Administraciones Públicas y cada vez más estrecho, en cambio, por parte de la sociedad a través de quienes estén directamente interesados en los resultados de la gestión de unas u otras Fundaciones. El alto porcentaje de las mismas que emplea trabajo voluntario podría entenderse como un indicador de esa misma dirección, suponiendo en cierto sentido un proceso de acercamiento de una buena parte de las Fundaciones al campo de las Asociaciones. Lo apuntado al comienzo del epígrafe debe ser, por tanto, retomado.

El trabajo voluntario parece y es, sin duda, un fenómeno característico del asociacionismo; quienes se asocian y se constituyen en miembros de una Asociación, en realidad están aportando de forma gratuita recursos económicos: dinero, en forma de cuotas, y trabajo voluntario, en forma de dedicación de tiempo de ocio a las tareas de la Asociación.

Fundaciones que parten de la utilización de un capital fundacional no tendrían, en principio, por qué emplear trabajo voluntario. Si el capital fundacional fuera suficiente, las rentas derivadas de su inversión deberían aportar recursos económicos como para hacer viable la Fundación sobre la base de la contratación de factores productivos, entre ellos, trabajo remunerado. Si la inversión rentable del capital fundacional no llegara a aportar recursos suficientes como para hacer que la Fundación se sostuviera de una manera profesionalizada, entonces bien podría ocurrir que la entidad emprendiera la producción de bienes y servicios destinados a la venta, con los que generar ingresos que luego se asignarían a la producción de bien-

es y servicios no destinados a la venta, aquellos que constituyen, en todo o en parte, la misión fundacional. No es otra la idea de la Fundación-empresa, cuya realización más completa, en la España actual, la representan las Cajas de Ahorros, estudiadas más adelante, en el capítulo 5 de esta misma obra. El modelo de Fundación-empresa se sitúa en las antípodas del fenómeno asociacionista, por cuanto aquél representa la adaptación de la entidad no lucrativa a los principios de funcionamiento de la economía de mercado capitalista.

Ahora bien, a medio camino entre la Asociación y la Fundación-empresa se encuentran aquellas Fundaciones cuya misión es totalmente ajena a la producción de cualesquiera bienes y servicios destinados a la venta; las Fundaciones, en definitiva, que no pueden producir nada que pueda venderse sin apartarse en exceso de la finalidad por la que existen. Pertenece al tipo que podría caracterizarse como Fundación-asociación por contraste con la Fundación-empresa; su finalidad, promover valores, o producir alguna clase especial de servicios no destinados a la venta.

¿Por qué, en este último caso, es la Fundación la figura jurídica elegida, y no la Asociación, que podría parecer tan idónea o más, a juzgar por las características de la misión fundacional?

Tal pregunta no es fácil de contestar, lo que indica lo próximas que pueden llegar a estar ambas figuras. La elección entre la figura Asociación y la figura Fundación asociativa puede estar relacionada con la amplitud de la misión: una misión genérica, de amplia definición y susceptible de adaptaciones flexibles a cambios en la situación concreta, quizá, encaja mejor en la forma asociativa; por el contrario, una misión muy concreta, de definición estricta y que los promotores no desean ver cambiada a impulsos de la opinión de los potenciales asociados, encaja mejor en la forma fundacional². Sin embargo, puede llegar a ocurrir que lo que parecía una misión de interés general pero muy exigente en cuanto a su defi-

² En ciertos casos, la motivación puede ser menos abstracta: tras la promulgación de la Ley de Mecenazgo de 2002, que prácticamente equipara los beneficios económicos de las Asociaciones de Utilidad Pública y los de las Fundaciones, un número significativo de Asociaciones, que encuentran dificultades para obtener la declaración de Pública Utilidad, se estarían transformando en Fundaciones, cuya creación les resulta administrativamente más sencilla.

nición concite apoyos externos, que se pueden traducir en donaciones o en prestaciones de trabajo voluntario. Si la Fundación no consigue recursos dinerarios suficientes como para prescindir de los voluntarios, entonces, en lugar de adoptar un giro empresarial, adoptará un giro asociativo: los voluntarios se convierten en cuasi-socios, y aunque no tengan derecho efectivo de voto, será difícil que se les pueda negar voz en la discusión de los asuntos que afectan a la Fundación, y ésta, de hecho si no de derecho, tenderá naturalmente a democratizarse. Esto último es lo que parece sucederles a algo más de la mitad de todas las Fundaciones que existen en España, a tenor del porcentaje de las que emplean trabajo voluntario.

Como fuere, Asociaciones y Fundaciones, de consuno, forman un moderno sector social, que muestra eficacia en múltiples facetas, y no sólo en la económica. Entre unas y otras se ha generado, además, una amplia gama de sinergias e interrelaciones. Las Fundaciones, convirtiéndose en polos de atracción de voluntarios, han empezado a formar opinión en amplios espacios de lo público y a desempeñar funciones de *lobby*; al mismo tiempo las Asociaciones, de contenido aparentemente más utópico, han aprendido a no esperarlo todo de la adopción de sus fines por el Estado. Un provechoso intercambio de enseñanzas que no es ajeno, desde luego, al fortalecimiento de ese ámbito común de actividad que se conoce como ONG, Organizaciones No Gubernamentales³.

Aquí se procede a calcular la dimensión económica del espectro de entidades que comprende la totalidad de las Asociaciones y de las Fundaciones, con la sola exclusión de las Cajas de Ahorros, uno de los ejemplos más eficientes de Fundación-empresa, que será estudiado —ya se ha dicho— en el capítulo 5. Las razones de esta separación son puramente pragmáticas, en modo alguno de principio: si se sumaran, las cifras de las Cajas de Ahorros desequilibrarían las del conjunto de Asociaciones y Fundaciones, tanto por el número medio de trabajadores —106.209, empleados en 47 entidades, frente a 414.318, empleados en 43.136 entida-

³ El fenómeno de las ONG ha llegado a convertirse en un verdadero movimiento que trasciende las fronteras nacionales; al hacerlo, forzosamente se relativizan los tecnicismos legales, pues éstos varían de unos países a otros, y las fronteras de la categoría se flexibilizan para dar cabida a realidades que no se corresponden estrictamente con las figuras jurídicas aquí analizadas, de Asociaciones y Fundaciones. Así, actualmente, se consideran ONG entidades que no son ni lo uno ni lo otro; concretamente, a algunas Entidades Singulares (véase el capítulo siguiente).

des—, como por la desproporción entre la remuneración media de los empleados de las Cajas —47.661 euros anuales— y la de las Asociaciones y el resto de las Fundaciones —10.562 euros anuales, siempre el año 2001 como referencia—. Convendrá, por tanto, analizar por separado ambos conjuntos.

En cuanto a las fuentes estadísticas, se ha recurrido fundamentalmente a la información que suministra la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, aunque para las Fundaciones los datos de aquélla se han complementado con los de la Tesorería General de la Seguridad Social en cuanto al número de entidades que ofrecen empleo remunerado. Del procedimiento seguido a cada paso se da cuenta en el apéndice I, al final de esta obra.

2. Macromagnitudes

Conviene empezar destacando el número de Asociaciones y Fundaciones existentes en España, según sus diversos tipos y con arreglo a los registros oficiales existentes: Ministerio de Interior, Protectorado de Fundaciones, Comunidades Autónomas y grandes Ayuntamientos; tales cifras aparecen en el cuadro 1.

No hay constancia clara de cuántas de estas entidades son realmente productivas. Existe la percepción general de que muchas de las entidades registradas sólo existen sobre el papel, sin que efectivamente empleen ninguna clase de trabajo, ni remunerado ni voluntario; a éstas habría que considerarlas económicamente «inactivas». Por otra parte, todas las que emplean trabajo remunerado deben inscribir a sus empleados en la Seguridad Social y retener parte de sus ingresos por cuenta de la Agencia Tributaria; sin embargo, en los registros de ambas Administraciones Públicas las Asociaciones y Fundaciones aparecen entremezcladas con numerosos tipos de entidades «sin definir», que poco o nada tienen que ver con aquéllas, sin que sea posible separar con facilidad unas de otras⁴. Además, a partir de esas fuentes oficiales no es posible conocer cuántas ofrecen oportunidades de empleo voluntario, que es, como se ha dicho,

⁴ La propia Agencia Tributaria y el Instituto de Estudios Fiscales abordaron, en la década de 1990, un intento —inconcluso— de separar claramente los distintos tipos de entidades del Tercer Sector en las fuentes tributarias.

uno de los rasgos de identidad de la mayoría de estas entidades. Circunstancias todas que explican, al menos en parte, la dificultad de medir la importancia económica de este sector en el conjunto de la economía española.

Sea como quiera, es cierto que los registros a partir de los cuales se ha elaborado el cuadro 1 desempeñan, sobre todo, el cometido de dejar constancia pública de la existencia de Asociaciones y de Fundaciones, por lo que sus anotaciones adquieren un carácter que podría tenerse como «histórico», en el sentido de que en ellos están registradas todas las entidades que en su día se dieron de alta, con independencia de que sigan activas o no. Se supone, por tanto, que de los totales de Asociaciones y Fundaciones ofrecidos en el cuadro 1, sendas fracciones corresponden a entidades inexistentes o inactivas. De ahí que determinar esa fracción haya sido el

CUADRO 1.—*Registro de Asociaciones y Fundaciones, 2001*

CC. AA.	Asociaciones Voluntarias	Asociaciones de Utilidad Pública	Fundaciones
Andalucía	40.113	133	828
Aragón	8.792	42	237
Asturias	6.847	24	74
Baleares	4.584	17	146
Canarias	9.191	27	163
Cantabria	3.168	13	213
Castilla-La Mancha	12.922	31	220
Castilla y León	20.738	80	330
Cataluña	35.493	188	1.646
Comunidad Valenciana ..	23.347	120	466
Extremadura	6.351	26	138
Galicia	16.668	56	474
Madrid	25.048	259	1.556
Murcia	7.054	28	103
Navarra	4.436	19	144
País Vasco	13.331	139	362
Rioja (La)	2.044	13	44
Ceuta y Melilla	610	3	6
<i>Total</i>	<i>240.737</i>	<i>1.218</i>	<i>7.150</i>

Fuente: Demoscopia, a partir de registros oficiales (véase el Resumen del Trabajo de Campo en el apéndice 2).

CUADRO 2.—*Empleo remunerado y voluntario en Asociaciones y Fundaciones, 2001*

(número de entidades o de personas)

Características	Asociaciones	Fundaciones	Total
<i>A) Entidades con empleo remunerado</i>			
Entidades	40.973	2.163	43.136
Empleados	328.484	85.835	414.318
Entidades con voluntarios	33.708	1.103	34.811
Voluntarios	1.209.224	41.865	1.251.089
Entidades sin voluntarios	7.265	1.060	8.325
<i>B) Entidades sin empleo remunerado:</i>			
Entidades	83.531	327	83.858
Entidades con voluntarios	83.531	327	83.858
Voluntarios	2.736.376	2.587	2.738.963
<i>C) Entidades con actividad (A+B)</i>			
Entidades	124.505	2.490	126.995
Empleados	328.484	85.835	414.318
Voluntarios	3.945.600	44.452	3.990.052
Empleo remunerado equivalente del voluntariado	454.039	5.115	459.154
Total empleo, remunerado más equivalente.	782.523	90.950	873.473
<i>D) Entidades sin actividad</i>	117.450	4.660	122.110
<i>E) TOTAL ENTIDADES REGISTRADAS (C+D) . . .</i>	241.955	7.150	249.105

Fuente: Elaborado con los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

primer propósito de la investigación en este punto. A tal fin, se ha elaborado el cuadro 2, que contiene el número de Asociaciones y de Fundaciones, con y sin empleo remunerado, a partir de la *Encuesta a Directivos de Entidades FONCE-2001*, según procedimiento que queda explicado con detalle en el citado apéndice 1.

Algunas notas de interés se deducen de estos datos. La primera, la alta proporción de Asociaciones y Fundaciones que pueden considerarse inactivas, a pesar de no haberse dado de baja en el correspondiente registro: nada menos que la mitad de las primeras y dos tercios de las segundas son lo que la fuente utilizada detecta como «entidades sin actividad».

Una segunda nota es la importancia del empleo voluntario. En conjunto, hay cuatro millones de voluntarios, en números redondos. Ahora bien, su reparto entre Asociaciones y Fundaciones es muy desigual: sólo

el 1 por 100 del empleo voluntario se encuentra en Fundaciones; además, únicamente el 6 por 100 de las Asociaciones no emplea trabajo voluntario, en tanto que esa proporción se eleva al 43 por 100 en las Fundaciones. Las Asociaciones que recurren exclusivamente al trabajo voluntario son el doble de las que emplean trabajo remunerado, y los voluntarios de aquéllas más que duplican a los que trabajan para estas últimas. Por el contrario, el número de Fundaciones que sólo cuentan con trabajo voluntario es considerablemente bajo, el 13 por 100 del total, y representa apenas un tercio del número de Fundaciones que sólo cuentan con trabajo remunerado. Se certifica, pues, lo que ya se ha apuntado anteriormente: las Asociaciones dependen más del trabajo voluntario que del empleo remunerado, mientras que en las Fundaciones la situación inversa es la que predomina.

Si el trabajo voluntario se reduce a empleo remunerado equivalente, lo que acaba de señalarse resulta aún más evidente: el trabajo de los voluntarios representa más actividad en las Asociaciones que el trabajo de los empleados a sueldo: el 57 y el 43 por 100, respectivamente, de la actividad total de este tipo de entidades. En cambio, esa relación de pesos se invierte en las Fundaciones: el 6 y el 94 por 100, respectivamente. Vuélvase, pues, a decir: el trabajo voluntario es consustancial a la actividad de las Asociaciones; su presencia, aunque detectable en la mayoría de las Fundaciones, tiene una importancia testimonial, cuando se compara con el trabajo remunerado.

Procede ahora dar un paso más. Las cifras de voluntarios, teniendo interés por sí mismas, facilitan, además, la estimación del Valor añadido bruto por el conjunto de Asociaciones y Fundaciones. Como se sabe, el Valor añadido es el principal indicador que se utiliza para medir la actividad económica; es una macromagnitud que resulta de la suma de dos componentes básicos, la Remuneración de asalariados y el Excedente bruto de explotación. Habitual y convencionalmente, el Excedente de entidades no lucrativas, como las Asociaciones y Fundaciones, se estima en un valor muy bajo, y la razón estriba en que no se valora el trabajo de los voluntarios; por ejemplo, el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales (SEC 95), como los otros sistemas de Contabilidad Nacional hoy vigentes, parte de la premisa de que el trabajo voluntario no produce valor añadido alguno. Dígase enseguida que esto denota una percepción desenfocada de la actividad económica del Tercer Sector: el trabajo voluntario

puede añadir muy poco valor —si se quiere suponer que es muy ineficiente, lo que dista de ser cierto en muchos casos—, pero llegar a afirmar, como se hace implícitamente, que no añade nada, equivale a sostener que los servicios que recibe el beneficiario tampoco tienen ningún valor. El trabajo voluntario es una realidad cuya importancia es hoy difícil exagerar, aunque siendo cada vez más los que coinciden en reconocerle trascendencia social, la mayoría no pasa de ahí, y siendo cada vez más los que constatan que la movilización de trabajo voluntario es algo que ni el Estado ni la empresa privada son capaces de lograr, pocos son los que han reparado en que, si sustituye servicios del Estado, perfectamente valorables en términos económicos, el trabajo voluntario tendría a su vez que ser valorado, de la misma forma que se valora los servicios estatales que sustituyen producción privada.

Aquí se sostiene la idea —préstese la debida atención— de que el trabajo voluntario produce bienes y servicios no destinados a la venta, susceptibles de valoración económica y trasunto de Transferencias sociales en especie realizadas tanto por Asociaciones como por Fundaciones en beneficio, directo o indirecto, de los hogares. O dicho de otra manera: se concibe al conjunto de las entidades capaces de movilizar trabajo voluntario como un núcleo de producción de servicios privados no destinados a la venta, y comparable al núcleo de producción pública de esa clase de servicios que constituye el Estado. Los recursos voluntarios —capital y trabajo sin remunerar— son a Asociaciones y Fundaciones lo que los impuestos al Estado; si con éstos el Estado adquiere capital y trabajo remunerados, parece procedente valorar en su totalidad los recursos movilizados por Asociaciones y Fundaciones a efectos de cuantificar su capacidad productiva.

El problema fundamental, en todo caso, es conceptual. Que el trabajo voluntario no añade valor por analogía con la ausencia de valor (de mercado) atribuida al trabajo de las amas de casa o los servicios que cada individuo se presta a sí mismo, por ejemplo, no es una analogía válida. La Contabilidad Nacional toma al hogar o familia como unidad indivisible; por tanto, los servicios que se prestan *dentro* de la familia carecen de valor, no *per se*, sino, por pura convención, porque se prestan dentro de la unidad indivisible; en cambio, el trabajo de los voluntarios, aunque igualmente gratuito, se presta entre unidades familiares distintas, o entre una familia —la del voluntario— y alguna institución no lucrativa claramente

diferenciada de aquélla. Tampoco resulta válida la presunción según la cual si se produjera un excedente de apreciable cuantía habría interés en repartirlo individualmente, dejando la entidad de ser no lucrativa; es algo que no está en absoluto justificado: que no haya distribución de beneficios no significa que nadie se apropia del excedente; entra en la lógica de lo no lucrativo que sí haya una producción y apropiación del excedente, aunque esa apropiación no sea individual. Es, por tanto, perfectamente consistente que haya producción de un excedente apreciable y que ese excedente se reparta como Transferencias sociales en especie; en este caso, convendrá denominarlo *Excedente social*, obteniéndose a partir de una estimación del número de voluntarios y su dedicación media a actividades del Tercer Sector, a tenor de la información contenida en la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

Y bien, de acuerdo con dicho planteamiento se ha calculado la Remuneración de asalariados, el Excedente social y el Valor añadido del conjunto de Asociaciones y Fundaciones. En el cuadro 3 constan los resultados.

CUADRO 3.—*Valor añadido en Asociaciones y Fundaciones y sus componentes, 2001*
(millones de euros)

Magnitudes	Asociaciones	Fundaciones	Total
Remuneración de asalariados	2.978	1.398	4.376
Excedente	4.355	299	4.654
· Bruto de explotación	130	221	351
· Social	4.225	78	4.303
Valor añadido bruto	7.333	1.697	9.030

Fuente: Elaborado con los datos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

En forma de agregados macroeconómicos, en lugar de cifras de empleo, este cuadro confirma las observaciones a propósito del cuadro 2 y permite añadir otras nuevas. Con una Remuneración de asalariados que es casi la mitad de la registrada por las Asociaciones, las Fundaciones producen un Excedente bruto de explotación que es dos tercios superior al de aquéllas; ello es consecuencia del superior nivel de actividad mercantil, en términos de Producción de bienes y servicios destinados a la venta, que

desarrollan las Fundaciones. En cambio, su Excedente social —el añadido por el trabajo de los voluntarios— resulta ser una veinteava parte del Excedente social de las Asociaciones: se confirma, pues, plenamente la percepción inicial de que el trabajo voluntario es el principal factor productivo de las Asociaciones, en tanto que tiene mucha menos importancia cuantitativa —aunque no necesariamente simbólica, como se ha visto en el apartado 1— en las Fundaciones.

El cuadro 4, finalmente, aporta información relevante sobre la dedicación preferente de Asociaciones y Fundaciones, al desglosar sus macromagnitudes por tipos de actividad según la Clasificación Internacional de Organizaciones No Lucrativas; los datos conciernen sólo a las entidades que emplean trabajo remunerado.

CUADRO 4.—Asociaciones y Fundaciones que emplean trabajo remunerado por tipos de actividad, 2001

Actividades	Número de entidades	Número de empleados	Remuner. agregada asalariados (millones euros)	Salario medio (euros/año)
Cultura, deporte y ocio	10.150	77.250	972	12.579
Educación e investigación	3.016	41.886	513	12.236
Salud	6.275	34.783	246	7.080
Servicios sociales	11.808	202.567	1.995	7.827
Medio ambiente	936	6.486	76	11.687
Desarrollo comunitario y vivienda	1.381	5.067	21	4.146
Derechos civiles, asesoramiento legal y política	2.682	13.904	85	6.139
Intermediarios filantrópicos y promoción voluntariado	489	1.750	10	5.895
Actividades internacionales	1.460	8.696	98	11.309
Religión	257	1.208	9	7.219
Asociaciones profesionales y sindicatos.	4.512	20.538	348	16.960
Otros	170	183	2	11.232
<i>Total Asociaciones y Fundaciones</i>	<i>43.136</i>	<i>414.318</i>	<i>4.376</i>	<i>9.376</i>

Fuente: Elaborado con los datos de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Se aprecia que el mayor número de entidades y de empleados remunerados se encuentran en el sector Servicios sociales. El segundo sector en importancia es Cultura, deporte y ocio, casi con tantas entidades como

Servicios sociales, pero con casi la tercera parte de empleados y la mitad de la Remuneración de asalariados. Siguen los sectores de Educación e investigación y Salud, y, a bastante distancia, Asociaciones profesionales y sindicatos.

3. Cuentas satélite

La cuenta satélite de un sector institucional —ya se ha dicho en páginas precedentes— es una forma de presentación de sus indicadores macroeconómicos que permite destacar la contribución de aquél a la economía nacional en aspectos tan diversos como la producción, el pago de salarios, el cobro y el pago de distintas transferencias —incluidos los impuestos— y todo desembolso de capital para su inversión en activos reales y financieros. De la correcta contabilización de todas estas partidas resulta la capacidad o necesidad de financiación que el sector en cuestión registra cada año.

En el cuadro 5 se ofrecen las cuentas satélite del conjunto de Asociaciones y Fundaciones. Estas cuentas contienen una innovación con respecto a lo que vienen siendo las cuentas satélite habitualmente elaboradas para este sector: se ha introducido, como ya se anticipó, la valoración del trabajo voluntario como un excedente social. La materialización económica del trabajo voluntario —aquello en lo que el trabajo voluntario se transforma y que reporta utilidad a personas concretas— es una transferencia social en especie al beneficiario de la actividad, que puede pertenecer al mismo colectivo —caso de las entidades mutualistas— o a otro colectivo distinto —caso de las entidades altruistas—.

De acuerdo con los datos ahí contenidos, el sector que se ha definido en este capítulo como el conjunto de las Asociaciones y Fundaciones —exceptuadas las Cajas de Ahorros— tiene un peso en la economía nacional que ronda el 1,4 por 100: representa el 1,3 por 100 de la Remuneración agregada de asalariados, el 1,4 por 100 del Valor añadido bruto y el 1,5 por 100 de la Renta disponible bruta. El peso relativo es algo menor en Producción de bienes y servicios, el 1,1 por 100. Absorbe tan sólo el 0,9 por 100 de los Consumos intermedios de la economía, lo que es perfectamente consistente con la visión que se tiene *a priori* de este sector como intensivo en trabajo, ya sea asalariado, ya voluntario. Su importancia es insignificante en la formación de rentas, tanto acreedoras como deudo-

ras, en el pago de Impuestos y otras Transferencias, y en la Formación bruta de capital fijo. El conjunto de las Transferencias sociales en especie que realizan las Asociaciones y Fundaciones alcanza la significativa cifra de un 14,8 por 100 del total de Transferencias sociales en especie realizadas en España; el 85,2 por 100 restante corresponde a Transferencias sociales en especie realizadas por las Administraciones Públicas y, en un pequeño porcentaje, por las Entidades Singulares (véase el siguiente capítulo). El Consumo colectivo que es contrapartida de las Transferencias sociales en especie realizadas por Asociaciones y Fundaciones equivale al 2,2 por 100 del gasto en Consumo final, frente al 97,8 por 100 que suman

CUADRO 5.—*Cuentas satélite de Asociaciones y Fundaciones, 2001*
(millones de euros)

Conceptos	Asociaciones y Fundaciones	% de la economía nacional ^a
RECURSOS	19.493	
Producción de bienes y servicios	14.332	1,1
· <i>Producción de mercado</i>	2.956	
· <i>Producción no de mercado</i>	11.377	
Rentas de la propiedad	96	0,1
Transferencias corrientes diversas	5.065	13,7
Transferencias de capital a cobrar, netas	0	0,0
EMPLEOS	21.138	
Consumos intermedios	5.302	0,9
Remuneración de los asalariados	4.376	1,3
Impuestos netos sobre producción e importaciones	0	0,0
Rentas de la propiedad	61	0,0
Impuestos sobre la renta, el patrimonio	26	0,0
Prestaciones sociales distintas de transf. sociales en especie.	159	0,2
Transferencias corrientes diversas	31	0,1
Transferencias sociales en especie	11.069	14,8
Formación bruta de capital fijo	111	0,1
<i>De ella: Consumo de capital fijo</i>	90	0,1
Variación de existencias	0	0,0
Adquisiciones/cesiones de activos no financieros no producidos	3	0,9
Pro memoria: gasto en Consumo final	11.069	2,2

CUADRO 5.—*Cuentas satélite de Asociaciones y Fundaciones, 2001*
(millones de euros) (Continuación)

Conceptos	Asociaciones y Fundaciones	% de la economía nacional*
SALDOS CONTABLES (RECURSOS - EMPLEOS)		
I y II Cuentas corrientes		
I. Cuenta de producción		
<i>Valor añadido bruto</i>	9.030	1,4
II. Cuentas de distribución y utilización de la renta		
II.1. Distribución primaria de la renta		
Cuenta de explotación		
<i>Excedente</i>	4.654	2,9
- Bruto de explotación	351	0,2
- Social	4.303	
Cuenta de asignación de la renta primaria		
<i>Saldo de rentas primarias, bruto</i>	4.689	0,7
Cuenta de distribución secundaria de la renta		
<i>Renta disponible bruta</i>	9.538	1,5
Cuenta de redistribución de la renta en especie		
<i>Renta disponible ajustada bruta</i>	-1.531	-0,2
II.2. Cuenta de utilización de la renta disponible		
<i>Ahorro bruto</i>	-1.531	-1,0
III. Cuentas de acumulación		
III.1. Cuenta de capital		
III.1.1. Cuenta de variaciones del patrimonio neto		
<i>Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital</i>	-1.621	-2,6
III.1.2. Cuenta de adquisición de activos no financieros		
<i>Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación</i>	-1.644	11,2

Nota: (a) Incrementadas las partidas correspondientes en la cuantía del Excedente social imputable al trabajo voluntario del Tercer Sector: 4.873 millones de euros (los 4.303 aquí contabilizados para Asociaciones y Fundaciones, más los 570 que en el capítulo siguiente se atribuyen a las Entidades Singulares).

Fuente: Elaboración propia e INE para la última columna.

las Administraciones Públicas, Entidades Singulares y directamente los Hogares.

A su vez, el Excedente bruto de explotación, más el social, generado por Asociaciones y Fundaciones representa el 2,9 por 100 del generado por

la economía nacional. Este cálculo se ha efectuado bajo el axioma de que el trabajo voluntario produce bienes y servicios no destinados a la venta, pero, con todo, susceptibles de valoración; y esos bienes y servicios no destinados a la venta se añaden al total de Transferencias sociales en especie por el importe íntegro de su valor.

Se obtiene así, en fin, el dato que revela la existencia de Necesidad de financiación en el sector: Asociaciones y Fundaciones registran en 2001 un déficit de 1.644 millones de euros. Un resultado que, probablemente, casa mal con las ideas predominantes sobre el sector en cuestión: a no pocos parecerá lógico pensar que las Asociaciones y Fundaciones, entidades sin fines de lucro, en su conjunto, con escasa capacidad de endeudamiento, tenderán por fuerza a ajustar su nivel de actividad a sus fuentes de financiación, de forma que registran una Capacidad o una Necesidad de financiación próxima a cero⁵. Sin embargo, las cuentas satélite que aquí se presentan indican algo muy distinto. Conviene, por ello, detenerse en este punto, dedicándole un epígrafe aparte.

4. Una nota sobre la «necesidad de financiación»

La explicación sugerida por las cuentas satélite que acaban de presentarse es que las Asociaciones y Fundaciones que movilizan trabajo voluntario —casi nueve de cada diez— no pueden ajustar fácilmente su nivel de actividad, y por tanto de gastos, a la cuantía de sus ingresos, tal y como requeriría la ortodoxia financiera. Para poderlo conseguir, tendrían que poner freno, en un momento dado, a la incorporación de volun-

⁵ Esto es lo que, implícitamente, parece hacer el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su estimación de la cuenta satélite del sector Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, sector que no abarca el total de Asociaciones y Fundaciones aquí contemplado, sino sólo una parte del mismo (las entidades que tienen tres o más asalariados y aquellas cuyos ingresos dependen en menos del 50 por 100 del mercado o del Estado), pero que incluye, en cambio, las Instituciones Religiosas, aquí no incluidas. El INE estima, para el período 1995-2002, que el sector en cuestión habría registrado Capacidad de financiación todos los años, sin excepción, según el siguiente detalle, expresado en millones de euros:

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
385	425	350	408	539	139	351	59

tarios, ya que, en definitiva, el nivel de actividad depende del número de voluntarios movilizados: así, los voluntarios pueden «obligar» a la entidad a realizar un volumen de actividad mayor que el permitido por sus ingresos. Cuando crece el número de voluntarios, crecen asimismo los gastos de mantenimiento de locales necesarios para acogerlos, el empleo de personal remunerado para organizarlos, y otros gastos complementarios, como transporte y dietas, por ejemplo; y todo ello con relativa independencia de que los ingresos crezcan en igual proporción o no. Por tanto, estará siendo el auge del voluntariado —un auge al que no se quiere poner freno porque se lo valora positivamente— el factor determinante de la Necesidad de financiación del Sector No Lucrativo, puesto de relieve por el cuadro 5.

Naturalmente, esta explicación no evita —sino todo lo contrario— preguntarse de qué forma podría estar financiándose el déficit. Las cifras, bastante reducidas, de rentas pagadas parecen indicar que la financiación no ha de ser, en lo fundamental, una financiación formal, a través de créditos bancarios. Más bien habría que pensar en una financiación que, básicamente, se obtendría adelantando ingresos y retrasando pagos: la estarían proporcionando los propios socios —en el caso de las Asociaciones— o los fundadores y patronos —en el caso de las Fundaciones—, los propietarios de los locales en alquiler, los proveedores y los trabajadores remunerados. Los socios proporcionarían financiación adelantando cuotas; una Asociación con necesidad de financiación puede hacer frente a ella proponiendo a los socios que adelanten, por ejemplo, las cuotas de tres meses; técnicamente, esto sería un «préstamo» de los socios a la entidad, préstamo que se amortizaría mensualmente conforme a los socios se les eximiera de abonar la cuota, descontándola —en su lugar— de la «deuda». No obstante, si la necesidad de financiación se reprodujera, a corto y medio plazo, puede acabar ocurriendo que el adelanto de cuotas se consolide como una «contribución extraordinaria», a fondo perdido; y que la entidad requiera el pago regular de las cuotas, como si ningún adelanto se hubiera producido: en tal caso, lo que en *ex ante* se presentó como un adelanto de cuotas, *ex post* no sería más que un aumento, bien temporal, bien permanente, de cuotas; y lo que en un ejercicio aparecía como «necesidad de financiación», en el siguiente se habría transformado en mayores «transferencias corrientes». Lo mismo cabe decir de préstamos otorgados por los fundadores o patronos, que

finalmente se consolidan como donaciones, es decir, también como «transferencias corrientes». Por su parte, arrendadores, proveedores y trabajadores remunerados asumirían retrasos en los pagos de diversa cuantía y duración.

En todo caso, el fenómeno puesto en evidencia por el déficit contribuiría a explicar el crecido número de entidades registradas y de las que casi la mitad de las Asociaciones y dos tercios de las Fundaciones no muestran signos de actividad: en un momento u otro, esa permanente tensión entre recursos disponibles y realizaciones a la que empujan los voluntarios habría determinado la inviabilidad absoluta de la entidad, pasando ésta a la situación de inactividad.

El registro de un déficit relativamente importante, como el recogido en el cuadro 5, estaría relacionado, por lo demás, con un modelo de finanzas que podría calificarse de voluntarista. La tipología que en el capítulo siguiente se hace de las entidades no lucrativas a propósito de unos modos u otros de financiación, ayudará a describir dicho modelo. Una entidad no lucrativa, que busca atender necesidades sociales o colectivas, puede guiarse por la percepción que tiene de éstas para determinar su volumen de actividad, más que por los recursos de que dispone, como prescribiría la ortodoxia financiera. Que la actividad requerida para atender las necesidades sociales o colectivas que percibe sea muy superior a sus posibilidades presupuestarias no es, para esta concepción voluntarista de financiación, un obstáculo insalvable; antes al contrario, la tensión generada por una actividad llevada a cabo a pesar de que los recursos disponibles son insuficientes para financiarla, puede convertirse en un acicate muy poderoso para incrementar los esfuerzos tendentes a conseguir más financiación. De esta forma, el déficit se convierte en un verdadero motor del proselitismo y de un redoblado activismo de los voluntarios, en tanto que más voluntarios y mayor entrega de su parte puede significar mayores posibilidades de obtener donaciones.

5. Conclusiones

1. Casi la mitad de las Asociaciones y dos tercios de las Fundaciones censadas no mantienen actividad económica en términos de empleo, bien remunerado, bien voluntario.

2. En términos económicos, las Asociaciones se distinguen de las Fundaciones principalmente en que las primeras producen sobre todo servicios no destinados a la venta, en tanto que las segundas mantienen una composición más equilibrada de su *output*, con una proporción más apreciable de actividades mercantiles.

3. El trabajo voluntario es la principal fuente de recursos de las Asociaciones y no lo es de las Fundaciones, aunque también se benefician de él éstas (y, como se verá en el capítulo siguiente, las Entidades Singulares). Se estima que cerca de cuatro millones de voluntarios trabajan habitualmente en el conjunto de Asociaciones y Fundaciones.

4. El papel verdaderamente crucial del voluntariado en la definición de la Economía Social, hoy, corre en paralelo a la necesidad estadística de contabilizar de forma más fehaciente la actividad real de las Asociaciones y Fundaciones que emplean trabajo voluntario. Al reducir a la nada el valor económico del trabajo de casi cuatro millones de voluntarios, la Contabilidad Nacional incurre en un contrasentido que es oportuno subrayar. Resulta necesario buscar un término de equivalencia razonable entre las productividades del trabajo remunerado y el trabajo voluntario.

5. Con arreglo a la equivalencia estimada con ayuda de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, el Valor añadido en el sector de Asociaciones y Fundaciones por el trabajo voluntario supera ligeramente al Valor añadido en ese sector por el trabajo asalariado. Resultando éste de gran importancia, ya que revela que la capacidad de generación de riqueza en este sector depende, sobre todo, del trabajo voluntario: un factor de producción del que Asociaciones y Fundaciones disfrutaban casi en exclusiva —junto con las Entidades Singulares, estudiadas en el capítulo siguiente— frente a los demás sectores institucionales.

6. Con arreglo a estos criterios de valoración, el sector de Asociaciones y Fundaciones tiene, en conjunto, un peso en la economía nacional que ronda el 1,4 por 100: el 1,1 en Producción de bienes y servicios, el 1,3 en Remuneración de asalariados, el 1,4 en Valor añadido y el 1,5 en Renta disponible bruta. El 1,4 por 100, en definitiva, del Producto interior bruto de la economía española.

7. La contrapartida contable del trabajo que se traduce en la Producción de bienes y servicios no destinados a la venta es una Transfe-

rencia social en especie por el valor de dichos bienes. Contabilizando en su totalidad la actividad del trabajo —tanto remunerado como voluntario— productor de bienes y servicios no destinados a la venta, resultan Transferencias sociales en especie próximas al 15 por 100 de la totalidad de las realizadas en España.

8. Pero si el trabajo voluntario es la principal fuente de recursos de Asociaciones y Fundaciones, también es la causa de sus problemas financieros. De acuerdo con los resultados de la investigación, la eclosión del voluntariado está empujando hacia delante la actividad de Asociaciones y Fundaciones con una fuerza tal que este sector, en su conjunto, no puede evitar el registro de un déficit financiero de relativa importancia, que se traduce en una apariencia de escasa formalidad, porque probablemente se enjuga adelantando ingresos, retrasando pagos y, finalmente, cancelando esas deudas como donaciones. Este modelo de financiación voluntarista, altamente inestable, explicaría el alto índice de «mortalidad» registrado por el sector.

CAPÍTULO 4

Entidades Singulares

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. MACROMAGNITUDES. 3. CUENTAS SATÉLITE. 4. PARA UNA TIPOLOGÍA DE LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS: EL MODELO DE LAS ENTIDADES SINGULARES. 5. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

Un componente destacado de la Economía Social son las llamadas Entidades Singulares. Pero esta denominación no es un nombre oficial; se trata de una expresión que se aplica a ciertas entidades que tienen un régimen jurídico propio en cada caso, atendiendo a su especificidad y a su importancia. De ahí que para su estudio haya forzosamente que descender a la individualización, especialmente si se trata de las tres Entidades Singulares que mayor relevancia económica tienen a efectos de lo que aquí se estudia: Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE), Cruz Roja Española y Cáritas Española. A ellas tres, en efecto, se dedican las páginas de este capítulo, dejando fuera otras organizaciones con un estatuto jurídico específico: las entidades religiosas —que se ha convenido no incluir en la concisa presentación de las cuentas de la Economía Social que ofrece esta obra—, las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo —cuyas cifras se han integrado en el capítulo anterior, dado que la modalidad jurídica que aquéllas adoptan se reparte entre la de Asociación, un 72 por 100, y la de Fundación, un 28 por 100— y la Obra Social de las Cajas de Ahorro, cuya realidad se analiza en el siguiente capítulo.

Se trata de tres entidades de gran significación para el Tercer Sector aunque las tres se aparten del modelo de entidad no lucrativa identi-

cado con Asociaciones y Fundaciones, modelo que se caracteriza por las notas de independencia del Estado y afiliación voluntaria. La ONCE es una Corporación de Derecho Público sometida a la tutela del Estado que, además de sus funciones privativas, ejerce otras delegadas de las Administraciones Públicas; Cruz Roja Española se configura como auxiliar y colaboradora de las Administraciones Públicas en actividades humanitarias y sociales, lo que relativiza su independencia; Cáritas, por su parte, es una institución religiosa sometida a la jerarquía eclesiástica y, en último término, con arreglo al vigente Concordato de España con la Santa Sede, dependiente del Vaticano. La especificidad en cada caso es muy marcada. De ahí que convenga una descripción particularizada.

ORGANIZACIÓN NACIONAL DE CIEGOS ESPAÑOLES

La ONCE es una entidad «singular» por diversos conceptos, y no sólo en España, al haberse convertido en el mayor agente dispensador conocido de servicios para invidentes y otras personas con minusvalías, con un censo de afiliados que a 31 de diciembre de 2001 agrupaba a 61.605 personas.

Su fundación data de 1938 —por Decreto de 13 de diciembre—, concibiéndose originariamente como entidad tutelada y controlada por la Administración en tanto que «Entidad de Derecho Público y Beneficencia General», con la finalidad de integrar a los ciegos españoles y afrontar sus problemas. Para dotarla de soporte financiero con que atender esos objetivos, enseguida fue autorizada —Reglamento de 28 de octubre de 1939— a expedir y vender un *cupón* o lotería especial a modo de concesión administrativa de carácter exclusivo, que ha sido desde entonces la principal fuente de ingresos de la institución; recursos gracias a los cuales la ONCE puede prestar toda suerte de servicios sociales a los invidentes españoles —liberando de esta función al Estado— y a otros colectivos de minusválidos no ciegos, lo que supone, por cierto, dada la larga trayectoria temporal que la ONCE ya acumula, una pionera aplicación de lo que ha venido a considerarse en la Unión Europea el «principio de subsidiariedad»¹.

¹ En términos del léxico comunitario —*acquis communautaire*—, se entiende por «principio de subsidiariedad» la asignación de una función pública a la instancia más próxima al administrado. En el caso de los invidentes, los servicios a ellos prestados podrían serlo, en efecto, bien por una administración pública convencional, bien por una organización integrada por ellos mismos: indudablemente, ésta se sitúa más cerca del administrado.

Algo más de cuatro decenios después de aquel pasaje fundacional mencionado, y ya en la España democrática, puede decirse que la ONCE inicia una nueva y pujante etapa al compás del relevo generacional entre sus dirigentes, atentos a los retos que plantea a la ya veterana organización un tiempo histórico siempre distinto. Es así como, a impulsos provenientes de la propia ONCE, desde el comienzo de la década de 1980 se inicia un proceso de remoción legal y organizativa de aquélla, en la dirección de conseguir autonomía y modernización en el funcionamiento, democratización interna, reforma comercial del cupón, cambio de imagen pública y apertura a la sociedad, tecnificación de los cuadros, informatización, rediseño de los servicios sociales y nuevos instrumentos operacionales en el terreno empresarial. Algunos de los cambios que todo ello suscita, hasta configurar la ONCE que atraviesa la frontera del siglo, no pueden dejar de mencionarse.

En el ámbito normativo se sucederán disposiciones capitales. Primero, el Real Decreto de mayo de 1981 —modificado luego por otro de 27 de diciembre de 1985—, definiendo a la ONCE como Corporación de Derecho Público² y facultándola para la elaboración de sus Estatutos. Después, el Real Decreto de 15 de marzo de 1991 —modificado parcialmente por el de 9 de julio de 1999—, estableciendo que la ONCE es una Corporación de Derecho Público, de carácter social, que desarrolla su actividad en todo el territorio del Estado y bajo su Protectorado, sin que pueda encuadrarse en la Administración Institucional³. Por ello, es un régimen jurídico mixto el que acaba prevaleciendo: lo referido a la creación, asignación de fines públicos, integración de sus miembros, sistema electoral y régimen del cupón, así como su organización básica, está regulado por el Derecho Administrativo, mientras que es materia de Derecho Privado todo lo concerniente a los presupuestos, el régimen de personal y el autogobierno. Consecuentes con ese régimen legal son los Estatutos en vigor de la ONCE, aprobados por el Consejo General de la organización en 1999, elevados a texto definitivo por el Consejo del Protectorado

² La condición de Corporación de Derecho Público implica: a) haber sido creada por ley o resolución administrativa; b) la integración obligatoria de sus miembros; c) el carácter unitario y monopolista a escala del Estado, y d) el ejercicio de determinadas funciones delegadas por la Administración.

³ Punto este crucial por muchos motivos que encuentra respaldo en la jurisprudencia del Tribunal Supremo de 25 de mayo de 1993.

meses después y publicados por Orden Ministerial de 23 de marzo del año 2000.

Esa normativa legal y estatutaria fija la estructura de la ONCE y relaciona sus fines. Tres piezas son las claves de la estructura: el Consejo General, máximo órgano de gobierno y representatividad de la entidad, los 17 Consejos Territoriales, que supervisan la aplicación de los acuerdos de aquél, y la Dirección General, a la que corresponde la gestión ordinaria y de la que dependen los órganos administrativos de inferior rango. Por lo que se refiere a los fines, todos se centran en la actividad socio-asistencial a favor de invidentes y de personas con deficiencias visuales —y paulatinamente también de personas con otras discapacidades— que constituye la razón de ser de la ONCE y de la concesión del cupón por el Estado (cuyo sistema de sorteo, añádase, ha sido renovado también en varias ocasiones desde el comienzo del decenio de 1980, generando su venta ingresos crecientes a partir de entonces, absorbiendo más del 10 por 100 de todos los recursos que mueve el mercado del juego). Fines para los que la ONCE —por sí sola o en colaboración con las Administraciones Públicas competentes— desarrolla programas en cuatro áreas, básicamente: prestaciones y servicios de acción social, prestaciones y servicios educativos, prestaciones y servicios culturales, y prestaciones y servicios de apoyo al empleo.

Especial interés, desde la perspectiva de este estudio, tienen las novedades que la ONCE, haciendo uso de su autonomía, ha incorporado en sus líneas y medios de actuación dentro del mencionado proceso de cambio y adaptación iniciado con la década de 1980. Tres creaciones originales revisten la mayor importancia: Fundación ONCE, Fundosa Grupo y Corporación Empresarial ONCE (CEOSA). Cada una merece unas líneas.

En 1988 se crea la primera de ellas, Fundación ONCE para la cooperación e integración social de personas con discapacidad, alentada por razones de solidaridad con otros discapacitados no ciegos, lo que tiene fiel reflejo en la composición del Patronato, que incorpora a representantes de las asociaciones estatales más representativas de minusválidos (físicos, psíquicos y sensoriales). Dos prioridades complementarias guiarán su actividad a favor de esos colectivos: una, la inserción laboral y la formación para el empleo; otra, la *accesibilidad global*, que implica tanto la supresión de barreras físicas y psicosociales como el facilitar la comunica-

ción, en general, y la utilización de las nuevas tecnologías de la información. Para financiarla, la ONCE decide asignar a la Fundación el 3 por 100 de sus ingresos brutos por venta del cupón, una aportación que viene a equivaler al 20 por 100 del beneficio de explotación. En el año 2001 el presupuesto liquidado asciende a 93 millones de euros.

La atención que desde el principio otorga la Fundación al desarrollo de programas directos o concertados de formación y generación de empleo para discapacitados, cuando además comienzan a aflorar redes ilegales en el mundo del juego, con grave quebranto para el cupón de la ONCE, es lo que promueve, precisamente, la creación en 1989 de Fundosa Grupo, entidad concebida como instrumento operativo de gestión para intervenir en el mercado de trabajo. Fundosa Grupo es, en efecto, una sociedad *holding*, cuyo capital corresponde en su totalidad a la Fundación ONCE, asignándole ésta una triple función: estudio y asesoramiento de los proyectos que se presenten a la Fundación para ser financiados; creación, dirección, gestión y control de empresas propias, y, en tercer lugar, seguimiento de las sociedades participadas minoritariamente. Triple cometido en línea con los frentes simultáneos de acción desde los que la Fundación ONCE se propone acometer el problema del empleo: apoyo y financiación de proyectos de terceros, esto es, de entidades del movimiento asociativo de la discapacidad, principalmente; empresas propias y también empresas participadas minoritariamente, generalmente acogidas a la calificación de Centro Especial de Empleo; finalmente, intermediación en el mercado de trabajo, con objeto de facilitar la incorporación a las empresas ordinarias de personas con discapacidad. (Tres frentes de actuación —puede añadirse— de la Fundación ONCE con el objetivo común de crear empleo para discapacitados que en poco más de un decenio, entre 1988 y 2001, han permitido la creación de casi 43.000 empleos, de los que el 87 por 100 corresponde a personas con discapacidad, como acredita la auditoría que anualmente, desde 1997, encarga la Fundación a una entidad independiente.)

Con el planteamiento de partida antedicho, Fundosa Grupo ha conseguido tejer una amplia red de participaciones empresariales, mayoritarias o minoritarias, con presencia en una buena parte del territorio nacional y en un amplio abanico sectorial, especialmente en actividades terciarias —marketing telefónico, asesoramiento técnico, tratamiento de documentos, comercio especializado, agencias de información, lavanderías

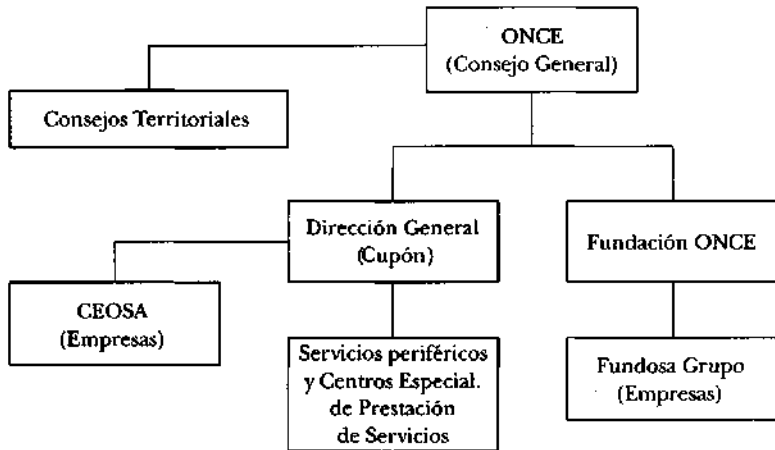
industriales, recursos humanos—, pero también en las industriales —sectores alimentario, textil y de la automoción, entre otros—. Un extenso complejo de iniciativas empresariales, pues, que a la altura de 2001 suma un largo centenar de empresas y alcanza una facturación anual que ronda los 140 millones de euros, con una plantilla que sobrepasa ampliamente 11.000 trabajadores si se incluyen las empresas filiales y aquellas en las que Fundosa Grupo tiene una participación minoritaria en el capital social.

También en 1989 nace la Corporación Empresarial ONCE (CEOSA) con la finalidad de consolidar las inversiones de la ONCE en el ámbito empresarial —ordenándolas, rentabilizándolas— persiguiendo con ello una estrategia de diversificación de las fuentes de empleo y de ingreso de la organización, aflojándose así su dependencia de los avatares del cupón, volátil. Y, efectivamente, la Corporación se ha revelado un instrumento adecuado para ese objetivo, con grandes empresas en el sector inmobiliario, en el de servicios a empresas y en actividades turísticas, dando empleo en el año 2001 a 18.000 personas —de las cuales, 1.500 minusválidas— y consiguiendo una facturación de 760 millones de euros.

Con sesenta y cinco años a su espalda, la ONCE se ofrece hoy, en suma, como una institución tan afianzada como de elaborada trabazón organizacional —el gráfico 1 recoge un esquema funcional clarificador—, y tan fiel a su razón de ser originaria como capaz de adaptación, habiendo desempeñado —al compás de su acrecentado grado de autogobierno— un papel de adelantado en la ruptura del concepto tradicional de beneficencia: búsqueda de rentabilidad en la gestión de sus actividades económicas y ausencia de ánimo de lucro se han revelado compatibles; las ganancias son las máximas posibles, pero no se reparten, asignándose en su integridad a la realización de la labor social que da sentido a todo.

Por lo que se refiere, en fin, a las fuentes de información sobre la ONCE, los datos que aquí se manejan proceden de las Memorias anuales de la propia organización. La edición electrónica correspondiente al ejercicio de 2001 —año de referencia para los agregados macroeconómicos— es <http://www.once.es>. Debe advertirse, en todo caso, que lo denominado más adelante, en los cuadros numéricos, Entidad ONCE, incluye sólo la suma de las magnitudes referidas a la ONCE propiamente dicha o matriz de todo el complejo institucional que lleva su nombre, a

GRÁFICO 1.—*Esquema funcional del complejo institucional de la Organización Nacional de Ciegos Españoles*



Fundosa Grupo y a CEOSA, dejando fuera las cifras correspondientes a la Fundación ONCE, por haberse integrado estas últimas en los agregados que cuantifican el aporte de Asociaciones y Fundaciones, en el capítulo precedente.

CRUZ ROJA ESPAÑOLA

Cruz Roja Española es la sección —o Sociedad Nacional— española de Cruz Roja, institución humanitaria de ámbito internacional, con filiales en prácticamente todos los países del mundo actuando bajo los nombres de Cruz Roja y Media Luna Roja. Surgió a raíz de la batalla de Solferino (1859), entre Francia y Austria: hasta entonces, los heridos en combate eran asistidos por los propios combatientes y personal indistinguible de éstos, y a veces por nadie, lo que provocaba muchas pérdidas humanas; la Convención de Ginebra de 1864 estableció el primer acuerdo de la Cruz Roja con el compromiso de los gobiernos firmantes de atender a los heridos de guerra, sin distinción de bando, y, efectivamente, el hecho de que se encomendara a una institución independiente la ejecución de ese cometido, y de que un símbolo fácil de distinguir identificara al personal encargado de llevarlo a cabo, supuso desde muy pronto un considerable ahorro

de vidas y sufrimiento. Posteriormente, la citada Convención de Ginebra se amplió al trato humanitario que hay que dar a los prisioneros de guerra (1929), y a las obligaciones que los contendientes en toda guerra contraen para la protección de los civiles que accidentalmente se ven involucrados en ella (1949).

En los últimos decenios Cruz Roja ha arraigado en un amplio movimiento de solidaridad internacional, regido por sus Principios Fundamentales —humanidad, imparcialidad, neutralidad, independencia, voluntariado, unidad y universalidad— logrando una doble cobertura, institucional y programática: por un lado, la suscripción por 185 Estados de los Convenios de Ginebra, garantes del Derecho Internacional humanitario que ampara a heridos, enfermos, náufragos, prisioneros de guerra, así como al personal civil que sufre los efectos de la guerra; por otro, el desarrollo a cargo de las Sociedades o secciones nacionales de la Cruz Roja y la Media Luna Roja, de programas de actividades orientadas a mitigar el sufrimiento de los colectivos afectados por catástrofes naturales y, en general, a los grupos necesitados de protección y atención social.

Cruz Roja se organiza hoy sobre tres pilares: primero, el Comité Internacional de la Cruz Roja y Media Luna Roja, que, siendo el promotor y depositario de los Convenios de Ginebra, interviene en los conflictos armados para proporcionar protección y asistencia a las víctimas civiles y militares; segundo, la Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y Media Luna Roja, que integra a las Cruces Rojas y Medias Lunas Rojas de todo el mundo, fomenta y facilita las actividades de las Sociedades miembros, promueve el establecimiento y desarrollo de nuevas Sociedades, y desempeña una función operacional en las acciones internacionales de socorro, en caso de desastres naturales; tercero, las sociedades nacionales de la Cruz Roja y Media Luna Roja, que actúan como auxiliares de los poderes públicos —aunque dotadas de independencia, lo que les obliga a ignorar las diferencias de raza, religión u opinión política— en tareas de protección civil y atención social, variando sus actividades con arreglo a las necesidades de cada país.

Cruz Roja Española se fundó en la temprana fecha de 1864, y posee una larga experiencia en intervenciones humanitarias, tanto de ámbito nacional como internacional. Sus objetivos, orientados en el último tercio del siglo XIX y primera mitad del XX al socorro y la salud, fructificaron en

una nutrida red de hospitales, que ha resultado ser un valioso complemento de la sanidad pública. Durante la Guerra Civil, Cruz Roja Española se inició en las labores de repatriación de personas y reagrupamiento de familias. Desde la década de 1960, Cruz Roja Española promovió las asociaciones de donantes y los centros de donación y elaboración de sangre, en paralelo con la red de puestos de socorro en carretera, litoral marítimo y aguas interiores; la figura del socorrista tuvo su origen en aquellos tempranos esfuerzos, precursores de los actuales *servicios de emergencia*.

En el marco de la España democrática del último cuarto del pasado siglo, también Cruz Roja Española ha conocido cambios normativos y funcionales de importancia. Primero, en la segunda mitad del decenio de 1980, se trató fundamentalmente de adaptar su organización al mapa autonómico y de introducir cierto grado de democracia en sus estructuras. Luego, avanzados también los años noventa, lo que se ha planteado abiertamente es la plena adaptación de Cruz Roja Española a la sociedad de su entorno, afianzando el proceso de democratización interna y la independencia de la organización, sin merma de la vinculación al Estado a través del Consejo de Protección, aspectos todos ellos abordados en el Real Decreto de Ordenación de 1 de marzo de 1996 y en los Estatutos publicados el 4 de septiembre de 1997, que definen a esta Entidad Singular como «Institución humanitaria de carácter voluntario y de interés público que desarrolla su actividad bajo la protección del Estado, ajustándose a lo previsto en los convenios internacionales sobre la materia en los que España sea parte».

Es esa norma estatutaria la que precisa como objetivo de Cruz Roja Española la difusión y aplicación de los Principios Fundamentales —antes citados— a través de actividades que persigan los siguientes fines: la búsqueda y fomento de la paz y de la cooperación nacional e internacional; la difusión y enseñanza del Derecho Internacional humanitario; la difusión y defensa de los Derechos Humanos fundamentales; la actuación en caso de conflicto armado, de acuerdo con los Convenios de Ginebra y Protocolos adicionales firmados por España, a favor de todas las víctimas de la guerra, tanto civiles como militares; la atención a las personas y colectivos que sufren, previniendo y atenuando el dolor humano; la prevención y reparación de daños originados por accidentes, catástrofes y otros siniestros colectivos y sucesos similares, así como la protección y socorro de los afectados, con arreglo a los Planes Nacionales o

Territoriales correspondientes; la promoción y colaboración en acciones de solidaridad y de bienestar social y de servicios asistenciales y sociales; el fomento y participación en programas de salud; la promoción del voluntariado; el fomento de la participación de niños y jóvenes en el trabajo, y de los valores e ideales de la propia institución, así como el desarrollo de acciones formativas encaminadas al logro de los anteriores fines.

Al comenzar el siglo XXI, Cruz Roja Española se extiende a más de 850 núcleos de población, estando presente en más del 90 por 100 de los municipios mayores de 50.000 habitantes y en la mitad de los de más de 5.000. En 2001 cuenta con casi 190.000 voluntarios —de ellos, 40.000 jóvenes—, y por encima de 7.000 profesionales que desarrollan actividades de atención a colectivos tan dispares como ancianos, minusválidos, refugiados, inmigrantes, toxicómanos, enfermos de SIDA, reclusos, mujeres maltratadas, jóvenes y niños. Asimismo, mantiene una red hospitalaria con 29.000 pacientes/año, 880 ambulancias y 327 embarcaciones para socorro marítimo. Además, desarrolla programas de cooperación y ayuda al Tercer Mundo, de búsqueda de personas y reagrupamiento familiar, de formación en defensa de los Derechos Humanos y lucha por la paz, así como de divulgación del Derecho Internacional humanitario.

El organigrama de Cruz Roja Española es el siguiente: el Alto Patronazgo, que queda reservado a SS. MM. los Reyes de España; el Consejo de Protección, órgano de composición interministerial, y cuyo cometido es facilitar los fines de Cruz Roja Española —a través del Departamento ministerial con competencias en Asuntos Sociales— y velar por la observancia de la legalidad y la correcta aplicación de sus recursos; la Asamblea General, máximo órgano de gobierno; el Presidente, elegido por la Asamblea General, y principal responsable de la gestión, y el Comité Nacional, que controla la gestión. Idéntica división de funciones existe entre los Comités Autonómicos, los Comités Provinciales y los Comités Locales, Comarcales e Insulares y sus respectivos Presidentes. La estructura de Cruz Roja Española se completa con las Oficinas, que son órganos de gestión a las órdenes del Presidente correspondiente, atendidos por personal remunerado.

La principal fuente de información actualizada acerca de Cruz Roja Española, en aspectos tanto cualitativos como cuantitativos, son también

sus Memorias anuales. La información contenida en este epígrafe y en los que siguen se encuentra en la Memoria del ejercicio 2001. Hay una versión digital en su página web, localizable en la dirección electrónica <http://www.cre.es>; en la misma página web es posible consultar la auditoría realizada por la firma Price Waterhouse & Cooper, que aquí se ha utilizado para confeccionar las macromagnitudes y las cuentas satélite.

CÁRITAS ESPAÑOLA

Siguiendo el ejemplo pionero de organizaciones hermanas en Alemania (1897), Suiza (1901) y Estados Unidos (1910), Cáritas fue fundada en España en 1942, de la mano de Acción Católica, como Secretariado Nacional de Caridad, adoptando el nombre de Cáritas Española en 1953. Creada como asociación de fieles para coordinar la acción caritativa y social de la Iglesia Católica en España, adquiere al final de los años cincuenta autonomía y personalidad jurídica propia eclesiástica y civil, siendo inscrita en el Registro de Instituciones Religiosas del Ministerio de Justicia el 9 de marzo de 1981.

Su actuación, orientada en un principio a la atención de necesidades primarias y asistencia social, se diversificó con la participación en actuaciones humanitarias y de alta prioridad política, como la acogida de niños abandonados durante la Segunda Guerra Mundial (1949) y la gestión de la Ayuda Social Americana (1948 y 1955), que dio lugar al reparto gratuito de artículos de primera necesidad. A partir de entonces, ha iniciado otras actividades, como el apoyo a la investigación sociológica, considerada como herramienta para el conocimiento de la realidad social y, consecuentemente, para la mejora de los resultados de su propio trabajo, siempre centrado con prioridad en situaciones de pobreza e indigencia.

Importante para el desarrollo de ese enfoque *ilustrado* de la caridad fue la participación de Cáritas Española en el Plan CCB (Comunidad Cristiana de Bienes), encargado por Cáritas Internacional y publicado en 1965. El Plan CCB pretendía una adecuada programación de la promoción y asistencia benéfica que atenuase las consecuencias más desfavorables del cambio estructural de la sociedad de la época, marcado por un acelerado crecimiento industrial y la emigración masiva de la población rural a urbes en rápida expansión, con los consiguientes problemas de vivienda, educación, desgajamiento familiar y desarraigo personal. Para ello, el Plan CCB avanzó

un diagnóstico de la situación, que acabó teniendo más influencia en la esfera académica que en la política de desarrollo, propiamente dicha. De hecho, en el mismo año de 1965 se creó la Fundación para el Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada (Fundación FOESSA), con objeto de realizar y difundir estudios que dieran a conocer la problemática social del país y promover acciones eficaces para mejorarla, consiguiendo, efectivamente, elaborar en los lustros siguientes una serie de informes con un estilo propio en la investigación sociológica española.

De esta forma, Cáritas España ha conocido también una notoria dinámica de cambio y adaptación, hasta convertirse en una compleja organización cada vez más profesionalizada, que asume como misión la promoción social y la lucha contra la desigualdad. Actualmente se rige por unos Estatutos —aprobados por la Conferencia Episcopal en 1967 y modificados en 1992— que la definen como Confederación de las entidades de acción caritativa y social de la Iglesia Católica en España, cuya dirección ejerce la Comisión de Pastoral Social de la Conferencia Episcopal. Sus miembros confederados son todas las Cáritas diocesanas, las agrupaciones de Cáritas constituidas en cada Comunidad Autónoma, las organizaciones nacionales de las asociaciones e instituciones católicas de acción caritativa y social, y las Órdenes e Instituciones Religiosas específicamente dedicadas al ejercicio de la caridad.

De acuerdo con esa norma estatutaria, Cáritas Española se orienta al logro de los siguientes fines: difundir el espíritu de caridad y de justicia social, procurando formar la conciencia de los católicos; promover y coordinar iniciativas, tanto privadas como públicas, en orden a la solución de los problemas de los necesitados, y cooperar a tal fin con las Administraciones Públicas y las organizaciones caritativas de otras confesiones religiosas; estudiar los problemas que plantea la pobreza en España, y promover, animar y urgir soluciones, conforme a la dignidad de la persona y a la justicia; coordinar la acción de los distintos niveles de Cáritas; participar en los esfuerzos de los necesitados para mejorar sus condiciones de vida; contribuir al desarrollo de sus miembros, y particularmente de las Cáritas diocesanas y de las Cáritas parroquiales; por último, coordinar las actividades de sus miembros en tareas de emergencia cuando las circunstancias lo requieran.

Siempre bajo la tutela ejercida por la Comisión Episcopal de Pastoral Social, Cáritas Española se estructura en los siguientes órganos: la

Asamblea Nacional, órgano coordinador de los entes confederados; el Consejo General, órgano ejecutivo de la Asamblea General; la Comisión Permanente, que vela por el buen funcionamiento de la Secretaría General y ejerce las funciones que le delega el Consejo General; la Secretaría General, dirigida por el Secretario General y que ejecuta y realiza tareas de gestión, con el apoyo de los Servicios Generales; y la Presidencia, que convoca a los órganos estatutarios (Asamblea, Consejo y Comisión Permanente) y dirige sus reuniones.

Señálese, en fin, que la red de Cáritas Española se extiende por todo el territorio español, alcanzando en su actuación, gracias a las 22.000 parroquias existentes en España, hasta los núcleos de población más alejados. Actualmente cuenta con cerca de 70.000 voluntarios.

En lo concerniente a las fuentes para su estudio, hay que hacer notar que la información de tipo cuantitativo sobre Cáritas Española no es abundante. Su página web —localizable en la dirección electrónica <http://www.caritas.es>— ofrece datos sobre empleo, tanto remunerado como voluntario, pero no proporciona cifras sobre remuneración de los asalariados ni otros conceptos económicos que suelen aparecer en los estados financieros (balance y cuenta de pérdidas y ganancias). En su lugar, las cifras de la organización se presentan desglosadas por programas, lo que tiene un interés mucho menor para la confección de agregados macroeconómicos y las cuentas satélite. Eso ha obligado, en la elaboración de estas páginas, a estimar las principales cifras de Cáritas Española, partiendo de lo que ésta deja traslucir en sus programas y añadiendo determinados supuestos sobre la remuneración media de sus empleados y otras variables económicas (supuestos que se detallan en el apéndice 1, *Notas metodológicas*, que cierra esta obra).

2. Macromagnitudes

Las cifras de empleo, remunerado y voluntario, en las Entidades Singulares se contienen en el cuadro 1.

Dos notas merecen ser destacadas a la vista de los datos ahí contenidos. La primera, el alto número de personas que emplean las Entidades Singulares, bien como trabajadores remunerados, bien como voluntarios. En su conjunto, el empleo remunerado de esas organizaciones representa

CUADRO 1.—*Empleo remunerado y voluntario en Entidades Singulares, 2001*

Conceptos	Entidad ONCE ^a	Cruz Roja Española	Cáritas Española	Total Entidades Singulares
Número de voluntarios	—	187.711	66.805	254.516
Número de empleados remunerados	46.717	7.136	3.909	57.762
Empleo remunerado equivalente del voluntariado. . .	—	21.601	7.688	29.289
Total empleo, remunerado más equivalente	46.717	28.737	11.597	87.051

Nota (a) La Entidad ONCE está integrada por ONCE, CEOSA y Fundosa Grupo.

Fuentes: Elaborado con las Memorias de ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas Española.

la octava parte del ofrecido por Asociaciones y Fundaciones y la mitad del que sostienen las Cajas de Ahorros; y el trabajo voluntario desplegado en el seno de las Entidades Singulares viene a ser una dieciseisava parte del voluntariado de la sociedad española.

La segunda nota se desprende al considerar particularizadamente los datos correspondientes a cada una de esas tres Entidades, sobresaliendo entonces la marcada diferencia entre la ONCE, por un lado, y Cruz Roja y Cáritas, por otro: mientras la primera absorbe cerca del 80 por 100 del empleo remunerado del conjunto de las Entidades Singulares, las otras dos muestran una más que notable capacidad de movilización del voluntariado, hasta el punto que, en términos de empleo equivalente, la suma del número de voluntarios en Cruz Roja Española y en Cáritas ronda los 30.000, esto es, el 70 por 100 de los puestos de trabajo remunerados en la ONCE y sus entidades participadas.

El cuadro 2 presenta, a su vez, los datos que resumen la Remuneración de los asalariados, el Excedente (bruto de explotación y social) y el Valor añadido.

Dos puntos deber ser también ahora anotados. Uno, la clara diferencia a favor de la Entidad ONCE en lo tocante al nivel salarial: mientras el número de empleados remunerados en esta organización es cuatro veces superior al de los trabajadores con esa condición, en las otras dos

CUADRO 2.—*Valor añadido en Entidades Singulares y sus componentes, 2001*
(millones de euros)

Magnitudes	Entidad ONCE*	Cruz Roja Española	Cáritas Española	Total Entidades Singulares
Remuneración de asalariados . . .	1.354	140	75	1.569
Excedente	1.208	439	146	1.793
· Bruto de explotación	1.208	15	—	1.223
· Social		424	146	570
Valor añadido bruto	2.563	579	221	3.363

Nota: La Entidad ONCE incluye a la ONCE, a CEOSA y a Fundosa Grupo.

Fuentes: Elaborado con las Memorias de ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas Española.

Entidades la suma total de los salarios en la ONCE es más que seis veces superior a la que corresponde, conjuntamente, a Cruz Roja Española y Cáritas. Algo que habla por sí mismo —añádase— del distinto grado de profesionalización, en el sentido más usual de la palabra, de una y otras organizaciones.

El segundo punto debe servir para llamar la atención sobre un extremo de indudable alcance. Comparando las cifras del Excedente bruto de explotación que se contiene en el cuadro 2 con las que ofrece la Contabilidad Nacional para el sector Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, se constata que aquéllas superan con creces a las que corresponden a todo este sector institucional. ¿Cómo explicarlo? Sencillamente: las cuentas nacionales no incluyen en el cómputo de dicho sector a la Entidad ONCE, algo que debería corregirse, toda vez que la OCDE recomienda que las cuentas satélite de las entidades del Tercer Sector reflejen con la mayor fidelidad posible la contribución real del mismo a la economía nacional.

3. Cuentas satélite

Las cuentas satélite de las Entidades Singulares se recogen en el cuadro 3. En ellas destaca, primero, la gran importancia que adquiere —mucho más que en Asociaciones y Fundaciones— la Producción de mercado: más de cuatro quintas partes del total de bienes y servicios pro-

ducidos por las Entidades Singulares es destinado a la venta, una preponderancia que se debe, desde luego, a la presencia de la Entidad ONCE en este grupo.

Otro rasgo sobresaliente es el signo de las Transferencias corrientes diversas, contrario al de las de Asociaciones y Fundaciones. Mientras éstas reciben mayores transferencias que las que hacen, con las Entidades Singulares ocurre lo contrario.

El efecto final, con todo, debe ser matizado, pues depende crucialmente de cierta elección, puramente convencional, que se ha realizado: el pago de premios por parte de la ONCE, en efecto, se ha contabilizado como Transferencias corrientes diversas (cuando igualmente se podría

CUADRO 3.—*Cuentas satélite de las Entidades Singulares, 2001*
(millones de euros)

Conceptos	Entidad ONCE + Cruz Roja + Cáritas
RECURSOS	4.603
Producción de bienes y servicios	4.216
· <i>Producción de mercado</i>	3.463
· <i>Otra producción no de mercado</i>	753
Rentas de la propiedad	46
Transferencias corrientes diversas	320
Transferencias de capital a cobrar, netas	21
EMPLEOS	4.397
Consumos intermedios	853
Remuneración de los asalariados	1.569
Impuestos netos sobre producción e importaciones	0
Rentas de la propiedad	24
Impuestos sobre la renta y el patrimonio	11
Prestaciones sociales distintas de transf. sociales en especie	0
Transferencias corrientes diversas	1.225
Transferencias sociales en especie	658
Formación bruta de capital fijo	44
<i>De ella: Consumo de capital fijo</i>	41
Variación de existencias	13
Adquisiciones/cesiones de activos no financieros no producidos	0
Pro memoria: gasto en Consumo final	658

CUADRO 3.—*Cuentas satélite de las Entidades Singulares, 2001*
(millones de euros) (Continuación)

Conceptos	Entidad ONCE + Cruz Roja + Cáritas
SALDOS CONTABLES (RECURSOS - EMPLEOS)	
I y II Cuentas corrientes	
<i>I. Cuenta de producción</i>	
<i>Valor añadido bruto</i>	3.363
<i>II. Cuentas de distribución y utilización de la renta</i>	
II.1. Distribución primaria de la renta	
Cuenta de explotación	
<i>Excedente</i>	1.793
· Bruto de explotación	1.223
· Social	570
Cuenta de asignación de la renta primaria	
<i>Saldo de rentas primarias, bruto</i>	1.816
Cuenta de distribución secundaria de la renta	
<i>Renta disponible bruta</i>	900
Cuenta de redistribución de la renta en especie	
<i>Renta disponible ajustada bruta</i>	242
II.2. Cuenta de utilización de la renta disponible	
<i>Ahorro bruto</i>	242
<i>III. Cuentas de acumulación</i>	
III.1. Cuenta de capital	
III.1.1. Cuenta de variaciones del patrimonio neto	
<i>Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro</i> <i>y a las transferencias de capital</i>	222
III.1.2. Cuenta de adquisición de activos no financieros	
<i>Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación</i>	206

Fuentes: Elaborado con las Memorias de ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas Española.

haber contabilizado como Consumos intermedios, ya que el pago de premios es un gasto necesario para vender el cupón; de haberlo hecho así, el saldo de las Transferencias corrientes diversas recibidas, menos las pagadas, habría sido del mismo signo que en Asociaciones y Fundaciones, es decir, un saldo favorable a las Entidades Singulares).

Por su parte, las Prestaciones sociales en especie, aun existiendo, tienen proporcionalmente mucho menos peso relativo que en Asociaciones y Fundaciones, incluso contando con que Cruz Roja Española y Cáritas

Española son las dos entidades con mayor número de voluntarios de España. (Nótese que el empleo voluntario ha estado ausente de la actividad de la Entidad ONCE durante mucho tiempo, incluido el año que aquí se toma como referencia.)

Finalmente, cabe hacer notar que el subsector de Entidades Singulares goza de buena salud financiera: las tres Entidades registraron en 2001 un superávit de 206 millones de euros, que se tradujo en una capacidad equivalente de proporcionar financiación al resto de la economía española.

4. Para una tipología de las entidades no lucrativas: el modelo de las Entidades Singulares

Aun siendo contadas, las Entidades Singulares, dada su gran variedad, constituyen un microcosmos del Sector No Lucrativo. Las tres Entidades aquí consideradas lo expresan palmariamente: una, la ONCE propiamente dicha, obtiene sus ingresos exclusivamente de operaciones de mercado; otra, Cáritas, no obtiene ningún ingreso de tales operaciones, y en cambio sí de donaciones y subvenciones; y la tercera, Cruz Roja Española se sitúa a medio camino de las otras dos.

Se podría proponer, por tanto, una triple tipología para clasificar todas las entidades no lucrativas, incluyendo en esta rúbrica no sólo a las Entidades Singulares sino también a las Asociaciones y Fundaciones. Si, como se ha hecho notar al comienzo de este capítulo, las Entidades Singulares, debido a su particular relación con el Estado o con la Iglesia y a su tamaño, tienen un estatus especial, en otros aspectos, como son la financiación y la gestión, los rasgos en común de aquéllas con las demás entidades no lucrativas permite arrojar luz sobre el conjunto, al menos a efectos sistemáticos.

Cabe, en efecto, distinguir con nitidez, en primer lugar, un tipo de entidad no lucrativa ejemplificado por la ONCE. Se trataría de una entidad estrictamente organizada según relaciones contractuales, en cierto modo asimilable a lo que se ha llamado «Fundación-empresa»; una entidad que ha de pagar por prácticamente todos los recursos que utiliza, esto es, sin empleo de voluntarios, recibiendo escasas donaciones. Presentaría sus cuentas de una manera formalizada, elaboraría presupuestos con arre-

glo a sus previsiones de ingresos, y a éstas se adaptarían sus previsiones de gasto; procuraría, en general, no incurrir en déficit a los que no pueda hacer frente endeudándose, consiguiéndolo a base de que sus gastos nunca superen —salvo error de previsión en las fluctuaciones del mercado— sus ingresos. Sólo en coyunturas muy desfavorables este tipo de entidad incurriría en necesidades de financiación.

En el extremo opuesto se sitúa el tipo que puede tomar a Cáritas como referencia. Se trataría de entidades menos profesionalizadas que en el caso anterior; todos o casi todos los recursos los recibiría de forma gratuita: trabajo voluntario, donaciones y subvenciones. Las relaciones contractuales en este tipo de entidad se sustituirían por el entusiasmo de los voluntarios. En una organización como ésta, los presupuestos no se atenderían con rigor al cometido que tienen en las empresas —que no es otro que vincular las posibilidades de gasto a las previsiones de ingreso—; más bien, los gastos estarían relacionados con las necesidades sociales apreciadas por la dirección: ante ciertas necesidades, incluso sin previsión de ingresos, se aprueban programas y se procede a realizar gastos; si los programas en curso de realización superan con creces la previsión de ingresos, lo que hace falta es movilizar a mayor número de voluntarios, y más entusiasmo en su labor de captar donaciones. Podría afirmarse que en una entidad como Cáritas, el gasto *tira* de los ingresos, el déficit crónico se convierte en el motor principal de toda la actividad y la necesidad de financiación —nunca plenamente satisfecha— acaba siendo una seña de identidad de su gobierno.

Cruz Roja Española representa a un tipo de entidad no lucrativa que está a medio camino. Se trataría de una entidad que depende fundamentalmente de recursos gratuitamente cedidos —trabajo voluntario, cuotas de socios, donaciones de sangre y dinerarias, y subvenciones públicas— pero con un alto grado de organización y profesionalización de sus directivos, sobre todo, en los niveles superiores de responsabilidad. Por otra parte, y aunque las cuentas se presenten de manera relativamente formalizada y se sometan a auditorías, los presupuestos no pueden servir para ejercer el mismo grado de control interno que el que se practica en las del primer tipo considerado. En cierta medida, las entidades de este tercer tipo funcionarían como las comprendidas en el segundo, esto es, por medio de campañas que tratan de atender a necesidades surgidas de forma inesperada y brusca: entonces, el gasto se eleva por encima de las previsiones de ingreso y el resultado financiero es el registro de un défi-

cit. Para evitar que los déficit se acumulen, un año tras otro, la entidad buscaría involucrarse en actividades de mercado: por ejemplo, tomando siempre a Cruz Roja como referencia, sorteos de lotería, cobro por productos y servicios sanitarios no estrictamente de urgencias, y un largo etcétera. En el medio plazo, y contando con que la dotación de reservas exceda de la necesidad de financiación provocada por las campañas extraordinarias, las organizaciones de este tipo podrían planificar con cierta aproximación el crecimiento de su actividad programada.

Se está, en consecuencia, ante tres tipos bien definidos de entidad no lucrativa. Uno, ejemplificado por la ONCE, afín al modelo Fundación-empresa, tiende a no registrar ni Capacidad ni Necesidad de financiación, puesto que procura ajustar estrictamente sus gastos a sus previsiones de ingreso. Un segundo tipo, el que tiene como modelo a Cáritas, próximo a las Asociaciones de corte más altruista, tiende a registrar una Necesidad de financiación que es crónica, y que desempeña un importante papel de acicate en la movilización de recursos voluntarios, tanto de dinero como de trabajo; si Cáritas Española, en concreto, no registra tal Necesidad de financiación y sí un pequeño superávit, es debido tan sólo al respaldo financiero de la jerarquía eclesiástica a la institución más emblemática de la práctica de la caridad cristiana. El tercer tipo, cuyo modelo es Cruz Roja Española, cercano a las Fundaciones-asociación o Asociaciones que venden servicios tiene, por el contrario, una fuerte motivación para asumir cada vez más iniciativas de mercado que le procuren ingresos, origen de una Capacidad de financiación más o menos permanente, que puede llegar a desempeñar un destacado papel en la expansión de las actividades de la organización.

5. Conclusiones

1. Las denominadas Entidades Singulares tienen gran relevancia para la Economía Social. ONCE, Cáritas Española y Cruz Roja Española son las tres entidades no lucrativas que emplean a más personal remunerado: en conjunto, la mitad que el total de las Cajas de Ahorros. Cáritas y Cruz Roja Española; a su vez, son quienes emplean a mayor número de voluntarios en España.

2. Dichas Entidades Singulares presentan diferencias en muchos ámbitos. Piénsese, por ejemplo, en cómo consiguen financiar sus activi-

dades: la ONCE utiliza predominantemente operaciones de mercado, mientras Cáritas Española dispone exclusivamente de ingresos no de mercado, y Cruz Roja Española combina ambas fuentes de financiación. También en el tipo de trabajo que emplean: la ONCE emplea sólo trabajadores remunerados, en tanto que las otras dos emplean —en términos equivalentes— casi tres veces más voluntarios que trabajadores remunerados. En promedio, los sueldos de la ONCE son superiores a los de Cruz Roja Española y Cáritas Española, lo que indica un mayor grado de profesionalización, siquiera sea en términos convencionales.

3. Debido precisamente a sus diferencias, las Entidades Singulares se podrían tomar como referencia de una tipología que reflejaría las distintas situaciones en que pueden encontrarse, en general, las entidades no lucrativas, esto es, las Asociaciones y Fundaciones. La ONCE, cercana al modelo de Fundación-empresa, representaría un tipo de entidad que financia fines de interés general estrictamente por medio de operaciones de mercado; sería una entidad muy preocupada por respetar los equilibrios presupuestarios y deseosa de no incurrir ni en déficit que no pueda financiar endeudándose, ni en superávit que suponga que se dejan necesidades sociales sin atender, habiendo recursos para ello. Cruz Roja Española, más próxima al modelo de Fundación-asociación o Asociación que busca rentabilizar en el mercado algunos subproductos de su actividad no lucrativa, o su imagen corporativa, padece el riesgo permanente de que necesidades de repentina aparición desequilibren sus presupuestos, y toda su problemática financiera se centra en mantener ese riesgo dentro de márgenes admisibles. Finalmente, Cáritas, más cercana a las Asociaciones que se apoyan exclusiva o casi exclusivamente en recursos altruistas, encuentra en el registro de un déficit crónico, provocado por la atención de necesidades que están por encima de los recursos —en el caso de Cáritas Española, déficit regularmente subvenido a fin de cuentas por la jerarquía eclesiástica—, el acicate que sirve para mantener en tensión el entusiasmo de los voluntarios.

4. Del examen de las cuentas satélite integradas de las tres Entidades Singulares contempladas se desprende que el conjunto por ellas formado goza —no obstante las diferencias de tipología descritas— de buena salud financiera: las tres juntas proporcionan más de 200 millones de euros de financiación al resto de la economía.

5. La Contabilidad Nacional —siguiendo el Sistema Europeo de Cuentas (SEC 95)—, excluye del sector Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares a una entidad como la ONCE. Ello contradice las más recientes prescripciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), recomendando a los gobiernos elaborar estadísticas de Contabilidad Nacional que reflejen de la manera más fiel posible la contribución del Tercer Sector a la actividad económica.

6. Las Entidades Singulares desarrollan labores de importancia crucial en una sociedad de bienestar. La ONCE vela por la integración laboral y social de los invidentes y otras personas discapacitadas, Cáritas desempeña funciones de asistencia a los «perdedores» en el reparto de la renta y la riqueza, en tanto que Cruz Roja Española realiza labores de protección civil dentro y fuera de España, y presta otros servicios sociales a personas necesitadas. Son tres piezas clave en el esfuerzo cotidiano de una sociedad por remediar situaciones de infortunio.

CAPÍTULO 5

Cajas de Ahorros

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. MACROMAGNITUDES. 3. LAS CAJAS DE AHORROS Y LA ECONOMÍA SOCIAL: LA EXCLUSIÓN FINANCIERA Y LA OBRA SOCIAL. 4. LAS CAJAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL. 5. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

Las Cajas de Ahorros presentan importantes diferencias con respecto al conjunto de Asociaciones y Fundaciones. En primer lugar, se trata de un sector perfectamente definido, ya que, con independencia de sus peculiaridades jurídicas e institucionales, a las que luego se hará referencia por cuanto constituyen uno de sus rasgos característicos, las Cajas de Ahorros forman parte del sistema crediticio español, como uno de sus tres grandes grupos, junto a la banca privada y las Cooperativas de Crédito. En segundo lugar, frente al elevado número de entidades que en esta obra se han agrupado bajo el rótulo genérico de Asociaciones y Fundaciones, tan sólo existen en la actualidad 46 Cajas de Ahorros¹, o 47 si se incluye entre ellas a la Confederación Española

¹ Estas 46 Cajas son, por Comunidades Autónomas: Andalucía (Unicaja, Cajasur, Monte de Sevilla, Caja Granada, Caja San Fernando y Caja de Jaén); Aragón (Ibercaja, Caja de la Inmaculada); Asturias (Caja de Asturias); Baleares (Caja de Baleares y Caja de Pollensa); Canarias (Caja General de Canarias y Caja Insular de Canarias); Cantabria (Caja de Cantabria); Castilla-La Mancha (Caja de Castilla-La Mancha, Caja de Guadalajara); Castilla y León (Caja España, Caja Duero, Caja Municipal de Burgos, Caja Círculo Católico de Obreros de Burgos, Caja de Segovia y Caja de Ávila); Cataluña (Caixa de Pensions, Caixa

de Cajas de Ahorros (CECA), que en muchos aspectos puede considerarse como una Caja más. Por último, a diferencia de la escasa información de que adolece el conjunto de Asociaciones y Fundaciones, las Cajas disponen de buenas fuentes estadísticas, debido principalmente a su actividad financiera, sujeta a exigentes normas de supervisión y transparencia.

Como otras instituciones similares en Europa, las Cajas de Ahorros surgieron en España con la finalidad de promover el ahorro de las clases más desfavorecidas y de facilitar su integración social. La más antigua de ellas, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid, data en sus orígenes de 1702. No obstante, fue la Real Orden de 3 de abril de 1835 la que promulgó la primera normativa de carácter general sobre Cajas de Ahorros, comenzando a multiplicarse a partir de entonces por toda la geografía peninsular con un carácter fundamentalmente mutualista. El Real Decreto de 14 de marzo de 1933 renovó en profundidad su primitivo marco jurídico, añadiendo a su carácter mutualista la condición de entidades no lucrativas, interesadas no sólo en mejorar la situación financiera de sus propios clientes sino también la de todo su entorno económico y social. Y el Real Decreto de 27 de agosto de 1977 comenzó a equiparar la capacidad operativa de las Cajas a la de los bancos, un proceso que se acelera a partir de la adhesión de España a la Comunidad Europea en 1986. Desde esta fecha, junto a sus tradicionales dimensiones mutualista y no lucrativa, las Cajas han acentuado su condición de entidades financieras.

En los decenios más recientes, además de la ingente normativa bancaria que ha afectado por igual a todas las entidades de depósito, las Cajas han sido objeto de especial atención por parte del legislador. La Ley de 2 de agosto de 1985, sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros (LORCA), ha regulado su gobierno corporativo; la Ley de 22 de noviembre de 2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (Ley Financiera), ha modificado la Ley anterior y ha regulado las cuotas parti-

de Cataluña, Caixa del Penedés, Caixa de Sabadell, Caixa de Terrassa, Caixa de Tarragona, Caixa de Girona, Caja Layetana, Caja de Manresa, Caja de Manlleu); Comunidad Valenciana (Bancaja, Caja del Mediterráneo, Caja de Ontüent); Extremadura (Caja de Extremadura, Caja de Badajoz); Galicia (Caixa Galicia y Caixanova), La Rioja (Caja de la Rioja); Comunidad de Madrid (Caja Madrid); Murcia (Caja Murcia); Navarra (Caja de Navarra); País Vasco (Bilbao Bizkaia Kutxa, Guipúzcoa Donostia Kutxa, Caja Vital)

cipativas; la Ley de 17 de julio de 2003, de Transparencia de Sociedades Cotizadas, ha regulado determinadas obligaciones específicas de las Cajas en cuanto a transparencia; y las Leyes sobre Cajas de las distintas Comunidades Autónomas, en el marco de sus propias competencias, han introducido determinadas particularidades en cada una de ellas, especialmente en lo relativo a órganos de gobierno.

Por otra parte, durante los últimos quince años, las Cajas de Ahorros, como los bancos privados, se han visto inmersas en un intenso proceso de fusiones, tratando de adecuar su dimensión a las actuales circunstancias de mercado. En el caso de las Cajas, este proceso se ha visto incentivado además por la nueva organización territorial del Estado, que ha hecho perder importancia a la provincia, una división administrativa a la que habían venido adaptándose desde su creación, en favor de las Comunidades Autónomas. De hecho, han sido los propios gobiernos regionales los que han fomentado, en no pocas ocasiones, estos procesos de integración, sobre todo en aquellas Comunidades cuyas señas de identidad eran menos acusadas, al ver en ellos una buena oportunidad para ayudar a crearlas.

No obstante, pese a esta reciente evolución, que ha ido acentuando paulatinamente su carácter de entidades de crédito, las Cajas de Ahorros han continuado manteniendo sus características fundacionales primitivas. Y, en la actualidad, aunque comparten con los bancos la exigencia de mejorar permanentemente su eficiencia económica para poder sobrevivir en un mercado fuertemente competitivo, un punto en el que han acreditado por cierto un notable éxito en los últimos veinte años, cuatro importantes rasgos al menos las distinguen de ellos.

En primer lugar, las Cajas no son sociedades mercantiles, con accionistas, sino entidades jurídicas singulares, asimilables a las llamadas Fundaciones-empresa ya aludidas más arriba, en el capítulo 3. En el caso particular de las Fundaciones-empresa que son las Cajas de Ahorro, el gobierno corporativo, que se configura mediante un esquema de órganos rectores similar al de los bancos, se ejerce por colectivos vinculados a sus objetivos múltiples, de acuerdo con lo que se establece en las disposiciones legales antes citadas de 1985 y 2002.

Los órganos rectores de las Cajas son tres: la Asamblea General, máximo órgano de gobierno, que elige los miembros del Consejo de

Administración y de la Comisión de Control y aprueba o censura sus actuaciones; el Consejo de Administración, el órgano más directamente implicado en la gestión, y la Comisión de Control, que tiene como función asegurar que la administración de la entidad se realiza de acuerdo con sus estatutos y con las líneas de actuación aprobadas por la Asamblea General. En estos órganos están presentes, en determinadas proporciones, cuatro colectivos, a los que se supone interesados en la consecución de los objetivos múltiples de las Cajas: Administraciones Públicas territoriales, impositores, trabajadores y entidades fundadoras. Recientemente, por mandato de la Ley de 17 de julio de 2003, se han añadido dos nuevos órganos, la Comisión de Retribuciones y la Comisión de Inversiones, con competencias sobre asuntos relacionados con las retribuciones de los órganos de gobierno y del equipo directivo, y con sus inversiones y desinversiones estratégicas, respectivamente.

Esta peculiar naturaleza jurídica de las Cajas presenta algunos inconvenientes, que resultan especialmente importantes tratándose de entidades de crédito que deben mantener un determinado coeficiente de solvencia —relación entre recursos propios y activos de riesgo— sujeto a supervisión bancaria. El principal de ellos consiste, precisamente, en la imposibilidad de captar recursos propios mediante la emisión de acciones para financiar su crecimiento, que queda limitado en exclusiva a su propia capacidad para generar beneficios, ya que otros instrumentos que también se consideran como recursos propios sólo pueden emitirse en proporción a las reservas disponibles. Como se ha dicho antes, para hacer frente a esta limitación, se han regulado en el curso de los últimos años las cuotas participativas, un instrumento financiero cotizable en mercados secundarios organizados, similar a las acciones pero desprovisto de derechos políticos, que parte del sector ha acogido, no obstante, con ciertas reticencias por considerar que introduce riesgos para el mantenimiento del actual estatuto jurídico e institucional de las Cajas.

En segundo lugar, los beneficios netos de las Cajas no se destinan a retribuir a sus accionistas, que no los tienen, sino a realizar dotaciones a reservas y a Obra Social. Desde la perspectiva que aquí interesa, ésta es la principal singularidad de las Cajas, por cuanto significa que la única parte de su excedente económico que sale fuera de sus balances no se destina a retribuir al capital sino a fines de interés social.

En tercer lugar, las Cajas tienen una fuerte vinculación al territorio, que se traduce en un compromiso con el desarrollo regional y con la no exclusión financiera en su zona territorial de actuación. Aunque los procesos de integración y de expansión territorial de las Cajas, a que antes se hacía referencia, puedan hacer sugerir que estos vínculos territoriales se estén debilitando, no es realmente así. Antes al contrario, puede afirmarse que su carácter de banca regional se ha visto reforzada por las competencias que ejercen sobre ellas los gobiernos autonómicos, por el modelo de participación de distintos colectivos en su gobierno corporativo, por el destino que se da a los fondos de su Obra Social y por su orientación hacia determinados mercados y clientes, fundamentalmente familias y Pymes residentes.

Por último, el cuarto rasgo distintivo de las Cajas es la existencia de vínculos de cooperación entre ellas, bien a través de CECA, bien a través de empresas creadas conjuntamente, como Ahorro Corporación, Lico y otras. Esta cooperación, que les permite disponer de servicios financieros comunes, a costes competitivos con los de la banca privada, y de cauces comunes de negociación en otros campos de su actividad, no es óbice, sin embargo, para su total independencia en un marco fuertemente competitivo.

En definitiva, las Cajas de Ahorros se presentan hoy en la economía española como un sector lleno de dinamismo, con tanta capacidad de cooperar como de competir e innovar, que no ha dejado de aumentar su cuota de mercado en la prestación de servicios bancarios en los últimos veinticinco años y que ha continuado cumpliendo con sus objetivos fundacionales. Si en 1977, cuando fueron equiparadas en términos operativos a la banca privada, ofertaban tan sólo un 20 por 100 del total de los créditos del sistema crediticio y captaban apenas un 33 por 100 de los depósitos, un cuarto de siglo después superan ya a los bancos, con un 47 por 100 de los créditos y un 57 por 100 de los depósitos.

He aquí el resultado de una manifiesta capacidad competitiva de las Cajas, que además de trascendencia estrictamente económica tiene también otra social, y ciertamente de alcance, pues con ellas se combate las pulsiones oligopolistas del sistema bancario, acentuadas en los últimos años; de algún modo, por tanto, la lucha contra la usura que está en el origen de las Cajas de Ahorros se troca hoy en aumento de la competencia bancaria.

Por lo que se refiere a las fuentes, hay que señalar de nuevo aquí, repitiendo lo anticipado en las primeras líneas, que las Cajas cuentan con muy buenos repertorios de información estadística. En este trabajo se han utilizado fundamentalmente dos: el Anuario Estadístico, que publica anualmente la Confederación Española de Cajas de Ahorros, y las Memorias anuales que publican todas las Cajas de Ahorros.

2. Macromagnitudes

El empleo, la Remuneración de asalariados, el Excedente bruto de explotación y el Valor añadido bruto de las Cajas, por Comunidades Autónomas, se recogen en el cuadro 1.

CUADRO 1.—*Cajas de Ahorros: empleo y Valor añadido bruto, 2001*
(número y miles de millones de euros)

CC. AA.	Empleo	Remuneración de asalariados	Excedente bruto de explotación	Valor añadido bruto
Andalucía	15.663	682	480	1.162
Aragón	4.036	185	174	359
Asturias	1.676	85	112	197
Baleares	2.966	149	84	233
Canarias	2.834	163	110	273
Cantabria	1.455	71	51	123
Castilla-La Mancha	4.735	222	169	392
Castilla y León	6.886	318	283	601
Cataluña	22.859	1.093	676	1.769
Comunidad Valenciana .	10.594	493	392	885
Extremadura	2.636	116	86	202
Galicia	5.476	267	261	530
Madrid	13.717	698	633	1.331
Murcia	2.846	123	129	252
Navarra	1.620	83	64	146
País Vasco	4.935	254	420	674
Rioja (La)	1.182	53	46	99
Ceuta y Melilla	93	4	4	8
<i>Total en España</i>	<i>106.209</i>	<i>5.062</i>	<i>4.173</i>	<i>9.236</i>
<i>Total en el extranjero</i>	<i>474</i>	<i>35</i>	<i>24</i>	<i>59</i>
Total Cajas	106.683	5.097	4.197	9.295

Fuentes: CECA y Memorias de Cajas.

Para el cálculo del Valor añadido bruto se ha considerado que éste viene dado por la suma de gastos de personal —sueldos y salarios más cargas sociales, como aproximación a la Remuneración de asalariados— y margen de explotación —como aproximación al Excedente bruto de explotación—, que aparecen en la cascada de resultados de las Cajas. El cálculo del Valor añadido bruto en las distintas Comunidades Autónomas se ha estimado en función de la distribución regional de las sucursales.

El número de empleos en las Cajas de Ahorros en 2001 se acerca a 107.000, lo que representa casi el 1 por 100 del total de los empleos de la economía española en ese año. Además, mientras la banca privada no ha hecho más que disminuir el número de sus empleados desde el comienzo del decenio de 1980, las Cajas lo han ido aumentando continuamente, convirtiéndose éstas, por tanto, en la principal fuente de creación de empleo del sistema financiero español.

Similar es la contribución de las Cajas al VAB nacional, muy cerca también del 1 por 100. Cabe señalar, además, que la distribución regional del VAB de las Cajas es similar a la distribución regional del VAB nacional, lo que significa que la implantación de estas entidades es muy homogénea en todo el territorio nacional; si acaso, pueden apreciarse cuatro excepciones de alguna importancia: Murcia y el País Vasco, donde el peso de las Cajas es mayor que el que corresponde a estas Comunidades en el conjunto de la economía nacional; y Canarias y Madrid, donde ocurre lo contrario.

3. Las Cajas de Ahorros y la Economía Social: la exclusión financiera y la Obra Social

Desde que fueron equiparadas en términos operativos a la banca privada en 1977, las Cajas han tenido que competir en el mercado de depósitos y créditos de familias y empresas, viéndose obligadas por ello a subrayar su similitud con los bancos más que sus diferencias, por cuanto debían ofrecer garantías suficientes de que las peculiaridades de su naturaleza jurídica y de su gobierno no actuaban en ningún caso en detrimento de su eficiencia económica y de la seguridad de los ahorros que se les confiaban.

Pero dejando a un lado dicha faceta de su actividad —de notable trascendencia en todos los órdenes, como ya se ha apuntado—, actividad en la que han sabido cosechar las Cajas grandes éxitos en los últimos años,

en este trabajo interesan particularmente sus otros tres objetivos específicos, que son los que pueden considerarse más afines a la Economía Social: su aportación al desarrollo económico regional, su contribución a la no exclusión financiera y el contenido de su Obra Social. En este epígrafe se analizarán los dos últimos, para dedicar el siguiente a su aportación al desarrollo regional.

La contribución de las Cajas a la *no exclusión financiera* constituyó en un principio su vocación fundacional y, con independencia de su posterior evolución en otras direcciones, lo ha continuado siendo a lo largo del tiempo, al contribuir a que amplios sectores de la población no se vean excluidos de los servicios financieros.

La exclusión financiera suele plantearse desde dos perspectivas diferentes. Por un lado, está la situación de determinadas personas cuya escasa capacidad de ahorro e insuficiencia de garantías patrimoniales les hace muy difícil el acceso al crédito, tan necesario en la sociedad actual para poder redistribuir las rentas disponibles a lo largo del ciclo vital. En este caso, las pautas de conducta de las Cajas no parecen ser diferentes a las de los bancos en relación con los colectivos con mayores problemas, actuando como ellos con criterios de mercado, si bien es verdad que, en general, los niveles generales de renta han mejorado y que el acceso al crédito se ha facilitado para todos. No obstante, las Cajas continúan atendiendo al crédito pignoraticio a través de los Montes de Piedad y, en los últimos años, están prestando especial atención a los microcréditos, instrumentos financieros especialmente diseñados para aquellas personas que sólo pueden aportar su garantía personal.

Distinta es la exclusión financiera desde la perspectiva territorial, cuando la ausencia de entidades financieras en un determinado municipio hace muy difícil la utilización de este tipo de servicios para sus habitantes. Los datos del cuadro 2 muestran que el 40 por 100 de los municipios españoles no cuenta con ninguna oficina bancaria —esto es, tampoco de Cajas— siendo Castilla y León la Comunidad Autónoma en peor situación, con un 67 por 100 de los municipios sin oficina bancaria. En términos de población, la situación no es, sin embargo, tan grave, ya que sólo un 3,24 por 100 de los españoles están excluidos.

Si se considera que aquellos municipios en los que sólo existen oficinas bancarias de Cajas de Ahorros han sido rescatados por ellas de la

CUADRO 2.—Las Cajas de Ahorros y la exclusión financiera, 2001

CC.AA.	Excluidos				Potencialmente rescatados por las Cajas de Ahorros			
	Municipios (núm.) ^a	% del número de municipios	Población	% de poblac. de la Com. Autón.	Municipios (núm.) ^b	% del número de municipios	Población	% de poblac. de la Com. Autón.
Andalucía	126	16,38	94.558	1,31	117	15,22	221.601	3,07
Aragón	157	21,51	72.071	6,20	147	20,14	35.512	3,06
Asturias	21	26,92	21.327	1,97	3	3,85	28.053	2,59
Baleares	6	8,96	5.535	0,69	5	7,46	6.257	0,79
Canarias	1	2,94	619	0,07	13	14,94	82.581	5,25
Cantabria	44	43,14	36.924	7,00	5	4,90	13.001	2,47
Castilla-La Mancha	412	44,88	142.422	8,53	109	11,87	61.494	3,68
Castilla y León	1.504	66,94	379.289	15,40	183	8,14	113.975	4,63
Cataluña	416	43,98	163.073	2,66	184	19,45	340.812	5,54
Comunidad Valenciana	118	21,81	36.791	0,92	61	11,28	93.963	2,34
Extremadura	112	29,31	57.148	5,59	76	19,90	81.517	7,98
Galicia	51	12,08	109.382	4,02	49	11,61	76.238	2,80
Madrid	50	27,93	17.088	0,34	32	17,88	88.285	1,74
Murcia	2	4,44	2.052	0,18	5	11,11	6.937	0,62
Navarra	168	61,76	52.849	10,18	19	6,99	12.839	2,47
País Vasco	100	40,00	55.265	2,64	52	20,80	59.894	2,85
Rioja (La)	81	22,38	9.411	3,79	65	17,96	37.290	15,03
<i>España</i>	<i>3.369</i>	<i>40,12</i>	<i>1.255.804</i>	<i>3,24</i>	<i>1.125</i>	<i>13,40</i>	<i>1.360.249</i>	<i>3,45</i>

Notas: (a) Sin ninguna oficina bancaria, tampoco de Cajas de Ahorros. (b) Cuentan sólo con oficinas bancarias de Cajas de Ahorros.

Fuente: *Presente y futuro de las Cajas de Ahorros*, Fundación Caixa Galicia, 2003, pág. 179.

exclusión financiera, puede afirmarse que su contribución a la solución de este problema es muy importante, ya que los municipios en los que sólo están las Cajas representan el 13,4 por 100 del total, con un 3,45 por 100 de la población. Sin embargo, esta conclusión puede resultar arriesgada, ya que resulta imposible predecir que ocurriría si no estuvieran las Cajas en ellos o, dicho de otro modo, si no llegarían a ocupar los bancos su lugar si las Cajas los abandonasen. En cualquier caso, es notorio que las Cajas han asumido la responsabilidad de proporcionar servicios bancarios a lo que consideran «su territorio», el de su implantación tradicional, a veces incurriendo en pérdidas al hacerlo.

La *Obra Social* de las Cajas, dotada con un porcentaje de sus beneficios netos, constituye la más genuina expresión del carácter no lucrativo de estas entidades y una clara manifestación de su capacidad para adaptarse a las transformaciones de la sociedad española.

A lo largo del tiempo, la *Obra Social* ha respondido a la idea de destinar sus recursos a demandas insatisfechas de la sociedad, bien porque la Administración Pública no cubría aún determinadas necesidades, bien anticipándose en la prestación de servicios colectivos mucho antes de que éstos llegaran a ser demandados con generalidad. Por todo ello, para muchos analistas, las Cajas de Ahorros, a través de su *Obra Social*, han sido históricamente un no desdeñable agente de cambio de la sociedad española.

El cuadro 3 muestra la evolución de los fondos destinados a *Obra Social* por las Cajas de Ahorros a lo largo del período 1997-2001 y de algunas *ratios* que ponen de manifiesto su importancia en términos relativos.

Los datos no dejan lugar a dudas: la dotación de las Cajas a *Obra Social* ha ido incrementándose a lo largo de los últimos años en términos absolutos, manteniéndose en porcentaje de beneficios netos por encima del 25 por 100. Tan sólo en dos pasajes históricos, por distintas razones, se ha detenido este crecimiento: en el período 1982-86, debido a la necesidad de realizar una mayor dotación al pago del impuesto de sociedades, cuando se produjo un aumento del tipo impositivo para equipararlas a las demás entidades sujetas al impuesto; y en 1990-94, en el marco de las dificultades económicas que afectaron a las empresas españolas durante las fases de desaceleración y de recesión del ciclo que se inicia a mediados del decenio anterior.

CUADRO 3.—*La Obra Social de las Cajas de Ahorros, 1979-2001*
(precios constantes, base 2002)

Año	Beneficio neto (millones euros)	Dotación Obra Social (mill. euros)	% de la Obra Social/ Beneficio	% de la Obra Social PIB	Obra Social/ Población (euros)
1979	850	355	41,8	0,09	8,57
1980	906	360	39,7	0,09	8,66
1981	990	405	40,9	0,10	9,61
1982	977	359	36,7	0,09	8,92
1983	1.127	354	31,4	0,09	9,13
1984	1.242	360	29,0	0,09	8,73
1985	1.281	350	27,3	0,08	8,25
1986	1.262	285	22,6	0,08	7,84
1987	1.694	414	24,4	0,08	8,70
1988	1.249	448	35,9	0,08	8,98
1989	1.664	503	30,2	0,08	9,98
1990	1.463	454	31,0	0,10	12,13
1991	1.861	451	24,2	0,09	11,06
1992	1.867	435	23,3	0,09	11,86
1993	1.830	497	27,2	0,11	13,39
1994	1.880	453	24,1	0,12	15,54
1995	2.066	505	24,4	0,11	14,99
1996	2.365	609	25,8	0,11	15,23
1997	2.797	719	25,7	0,13	18,64
1998	3.128	825	26,4	0,14	20,79
1999	3.339	859	25,7	0,15	23,43
2000	3.542	927	26,2	0,14	23,35
2001	3.638	974	26,8	0,15	25,04

Fuente: Elaborado con datos de CECA, *Cajas de Ahorros: Capitales para la sociedad*, Madrid, 2003.

En términos de PIB, la dotación a Obra Social ha ido aumentando también desde el 0,09 por 100 de 1979 al 0,15 por 100 de 2001. Mayor aún ha sido la tasa de crecimiento de la *ratio* Obra Social/Población, que ha pasado de 8,6 euros por persona en 1978 a 25 en 2001.

Por áreas de actuación —ya se apuntó este hecho en el capítulo 2—, la Obra Social de las Cajas ha ido cambiando a lo largo del tiempo a medida que el sector público ha ocupado nuevos espacios inicialmente atendidos por ellas o al compás que la sociedad ha demandando la cobertura de nuevas necesidades colectivas. Las Cajas suelen distinguir en sus

estadísticas seis grandes áreas de actuación: cultural, docente, sanitaria, asistencial, investigación y medio ambiente. Basta con seguir la evolución del peso relativo de cada una de estas áreas para comprobarlo.

Si el área asistencial representaba el 41 por 100 del total de la Obra Social de las Cajas en 1978, este porcentaje había disminuido hasta el 21 por 100 en 2001, debido a las mayores competencias asumidas por el sector público en este campo. Pese a ello, con 1.623 centros asistenciales, las Cajas continúan siendo la primera red asistencial privada de España para personas mayores, discapacitados y marginados de todo tipo. Y aunque las dotaciones para asistencia a la vejez estén disminuyendo por la generalización del sistema público de pensiones, la asistencia a discapacitados, a la que se dedican más de 30 millones de euros, se ha multiplicado por seis en los diez últimos años. De este modo, las Cajas continúan tratando de evitar cualquier tipo de exclusión.

Por el contrario, las actividades culturales, que en 1978 sólo representaban el 16 por 100 de la dotación, en 2001 consumían ya el 53 por 100, con tendencia a continuar creciendo. Más de 2.450 centros culturales de todo tipo y casi 90.000 actividades culturales financiadas o realizadas directamente en 2001 constituye el extraordinario balance en este área.

También debe señalarse la progresiva importancia del área de investigación, que consume ya el 6 por 100 de los presupuestos de Obra Social, así como el creciente interés por el medio ambiente, con 98 centros de diversa naturaleza y 24 millones de euros asignados. Con ello, las Cajas vuelven a ser pioneras en dos realidades nuevas de la sociedad española.

Para la gestión de estos fondos destinados a la Obra Social, las Cajas de Ahorros han adoptado diferentes fórmulas. Algunas de ellas han creado una o varias Fundaciones específicas, a las que ceden la totalidad o parte de los beneficios que destinan a su Obra Social. Otras la gestionan directamente, mediante una plantilla especializada y utilizando los medios generales de la Caja.

4. Las Cajas y el desarrollo económico regional

Las Cajas de Ahorros pueden considerarse como una *banca de proximidad*. Por ello y porque constituye uno de sus objetivos explícitos, su con-

tribución al desarrollo económico regional está siendo realmente importante, lo que puede analizarse por dos vías diferentes: por un lado, considerando el papel de las cajas en la canalización del ahorro hacia la inversión; por otro, analizando su implicación directa en las actividades empresariales, mediante la toma de participaciones directas en capital.

La economía del crecimiento prueba que el ahorro y la inversión constituyen un factor determinante del crecimiento económico. Por consiguiente, el papel de los intermediarios financieros resulta crucial, ya que su principal función sigue siendo la de ofrecer los depósitos de sus clientes para financiar operaciones de crédito que los mercados de valores tienen dificultades en evaluar, bien por su tamaño, bien por sus propias características en relación con las asimetrías de información que determinan la relación de las entidades de crédito con sus clientes.

De muy diversas formas puede analizarse este papel. Aquí se hace de la forma más simple, viendo, de un lado, la evolución de la cuota de mercado de las Cajas en depósitos y créditos, que mediría su peso relativo en el canal de crédito, y de otro, la evolución de la *ratio* créditos/depósitos, que serviría para comprobar el compromiso de las Cajas con la financiación familiar y empresarial.

El cuadro 4 ofrece esta información, por Comunidades Autónomas. En ella se comprueba que la cuota de mercado de las Cajas no ha hecho más que aumentar desde 1985, tanto en depósitos como en créditos, si bien ha sido mayor la tasa de crecimiento de estos últimos. Esto queda también claramente reflejado en la *ratio* créditos/depósitos a otros sectores residentes, que presenta ya valores próximos a la unidad, lo que resulta especialmente llamativo en una región tradicionalmente atrasada, como Andalucía. En general, puede decirse que en los últimos años las Cajas están contribuyendo decisivamente al trasvase de recursos financieros desde las regiones más ricas a las regiones pobres, lo que tiene mayor importancia aún si se tiene en cuenta la fuerte implantación de las Cajas en todo el territorio nacional.

El cuadro 5 muestra la evolución de las participaciones empresariales de las Cajas en el período 1993-2001, distinguiendo entre *acciones y otros títulos de renta variable* (acciones y títulos que representan participaciones en el capital de otras sociedades con las que no se mantiene un vínculo especial), *participaciones* (derechos sobre el capital de otras sociedades que, sin pertenecer al grupo de la Caja correspondiente pero creando

CUADRO 4.—Cuotas de mercado de las Cajas de Ahorros en créditos y depósitos de otros sectores residentes, 1985-2001

CCAA.	1985			1990			1995			2001		
	Cuotas de mercado		Créditos/ Depósitos (%)	Cuotas de mercado		Créditos/ Depósitos (%)	Cuotas de mercado		Créditos/ Depósitos (%)	Cuotas de mercado		Créditos/ Depósitos (%)
	Créditos	Depósitos		Créditos	Depósitos		Créditos	Depósitos		Créditos	Depósitos	
Andalucía	34,9	45,2	77,2	37,4	47,0	79,5	41,0	50,6	81,0	45,7	55,5	82,3
Aragón	47,5	48,6	97,7	48,6	54,0	90,0	55,7	58,5	95,3	55,3	65,5	84,5
Asturias	30,2	30,1	100,3	34,8	33,0	105,6	42,9	37,6	114,0	37,3	41,4	90,0
Baleares	38,2	40,1	95,2	36,1	49,3	73,2	43,2	57,3	75,3	49,1	61,9	79,4
Canarias	27,2	37,9	71,9	28,8	38,8	74,2	32,5	40,9	79,5	36,1	47,2	76,4
Cantabria	27,8	35,1	79,2	32,1	36,7	87,6	50,6	47,6	106,2	49,4	55,5	88,9
Castilla-La Mancha	47,1	50,5	93,3	54,1	53,2	101,8	59,9	58,9	101,6	53,7	57,5	93,3
Castilla y León	50,6	44,9	112,7	51,6	49,3	104,7	54,9	56,2	97,6	52,7	64,3	81,9
Cataluña	31,0	45,0	68,9	33,2	59,1	56,2	46,5	67,4	69,0	53,4	69,4	76,8
Comunidad Valenciana	34,3	39,3	87,2	40,2	43,9	91,6	43,9	52,1	84,3	48,4	51,0	94,8
Extremadura	47,2	43,3	97,7	42,7	45,9	92,9	45,2	47,7	94,8	50,3	55,5	90,5
Galicia	36,5	35,3	103,3	44,8	43,3	103,5	44,8	46,5	96,3	45,1	54,0	83,6
Madrid	12,4	27,5	45,2	22,4	28,4	78,8	25,0	26,8	93,5	32,2	29,2	110,4
Murcia	35,9	47,4	75,8	41,8	53,8	77,8	45,2	61,3	73,7	52,0	62,3	83,5
Navarra	47,4	49,5	95,7	47,1	45,1	104,3	54,3	65,1	83,4	45,0	57,5	78,2
País Vasco	32,3	52,4	61,7	38,4	57,2	67,1	38,4	62,0	61,8	39,4	52,3	75,3
Rioja (La)	40,3	42,1	95,7	44,9	47,0	95,5	49,1	52,4	93,7	55,1	60,9	90,3
Ceuta-Melilla	26,0	25,9	100,4	44,5	40,2	110,6	32,7	30,8	105,9	40,7	47,5	85,6
<i>España</i>	<i>27,5</i>	<i>40,9</i>	<i>67,1</i>	<i>35,4</i>	<i>46,2</i>	<i>76,7</i>	<i>39,8</i>	<i>49,8</i>	<i>80,0</i>	<i>44,4</i>	<i>51,2</i>	<i>86,7</i>

Fuente. Elaborado con datos del Banco de España.

CUADRO 5.—*Cartera de renta variable de las Cajas de Ahorros, 1993-2001*
(porcentaje sobre balance)

Participaciones	1993	1995	1997	1999	2001
1. Acciones y otros títulos renta variable	0,76	0,60	1,30	1,55	0,99
2. Participaciones	0,45	0,52	1,37	1,83	1,25
· <i>En entidades de crédito</i>	0,02	0,04	0,05	0,36	0,07
· <i>Otras participaciones</i>	0,43	0,48	1,32	1,47	1,18
3. Participaciones en empresas del grupo	0,95	1,28	1,25	1,20	2,59
· <i>En entidades de crédito</i>	0,21	0,30	0,24	0,22	0,10
· <i>Otras participaciones</i>	0,74	0,97	1,01	0,98	2,49
4. Total participaciones (2)+(3) ...	1,39	1,80	2,62	3,03	3,84
5. Participaciones en entidades de crédito	0,23	0,34	0,29	0,58	0,17
6. Otras participaciones	1,17	1,45	2,33	2,45	3,67
7. Total cartera renta variable (1)+(2)+(3)	2,15	2,39	3,92	4,58	4,82
Pro memoria:					
Total participaciones (millones de euros)	2.749	4.261	7.294	10.703	17.388
Total cartera renta variable (millones de euros)	4.131	5.681	10.918	16.191	21.855

Fuente: Elaborado con datos de Cajas de Ahorros.

con ella una vinculación duradera, determinada generalmente por el hecho de que representen al menos un 3 por 100 de su capital si cotizan en bolsa o un 20 por 100 si no lo hacen, están destinados a contribuir a su actividad normal) y *participaciones en empresas del grupo* (derechos sobre el capital de otras sociedades, cuyas actividades están directamente relacionadas con la de la Caja y que están sometidas a su dirección).

Y bien, en el período analizado ha tenido lugar un aumento continuado de la cartera de renta variable de las Cajas, que ha pasado del 2,15 por 100 de su balance en 1993 al 4,82 por 100 en 2001. Aunque haya otras posibles explicaciones, si se analiza detalladamente la cartera de participaciones, en la que abundan empresas locales, puede fácilmente concluirse que en esta nueva estrategia de las Cajas ha pesado bastante su compromiso con el desarrollo local y con las empresas de su entorno.

Numerosas Cajas han creado en los últimos años corporaciones empresariales, que han tomado participaciones en empresas de la región, estimulando su actividad y tratando de crear redes de cooperación entre ellas.

5. Conclusiones

1. Las Cajas de Ahorros se diferencian de los bancos por su naturaleza jurídica, por su forma de gobierno y por la pluralidad de sus objetivos, que incluyen, además de los estrictamente empresariales como entidades de crédito, su contribución a la no exclusión financiera, todos los relacionados con las actividades de su Obra Social y el desarrollo económico regional. En términos de Economía Social, su aporte, por eso mismo, es tan incuestionable como relevante y de amplísimo alcance.

2. Lejos de haber visto lastrada su eficiencia económica por esta singularidad, las Cajas de Ahorros españolas han demostrado ser capaces de competir ventajosamente con los bancos, a los que han superado ya en cuota de mercado. Además, lo han hecho sin dejar de servir, también con eficiencia, al resto de sus objetivos, relacionados con su condición de entidades no lucrativas.

3. Su aportación a la no exclusión financiera queda patente con el hecho de que son las únicas entidades de crédito presentes en el 13,4 por 100 de los municipios españoles, a veces prestando con pérdidas sus servicios financieros. Adicionalmente, la mayor parte de las Cajas están ocupándose de colectivos excluidos, como grupos de rentas bajas o inmigrantes, mediante el crédito pignoraticio o con la institución del microcrédito.

4. La labor realizada por las Cajas a través de su Obra Social es de proporciones extraordinarias. Las dotaciones que se realizan a ella representan en torno a un 26 por 100 de sus beneficios netos, 974 millones de euros en 2001, lo que significa un 0,18 por 100 del PIB nacional. A lo largo de la historia, la Obra Social de las Cajas ha actuado como agente activo del cambio social, ocupándose de aquellas necesidades todavía insatisfechas o cuya demanda social aún no se había generalizado.

5. La contribución de las Cajas al desarrollo económico regional es más reciente, debido a las limitaciones que tenían antes de 1985 para dis-

poner de sus propios recursos. En los últimos años, sin embargo, se ha convertido en uno de sus principales objetivos. Tanto si se considera su creciente financiación a empresas y familias a través del canal de crédito, como si se consideran sus participaciones accionariales, que han pasado del 2,15 por 100 de su balance en 1993 al 4,82 por 100 en 2001, resulta evidente que su papel en este campo ha aumentado considerablemente.

Cooperativas y Sociedades Laborales

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. MACROMAGNITUDES. 3. CUENTAS SATÉLITE. 4. RASGOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL SECTOR. 5. COOPERATIVA SOCIAL: UNA FORMA EMPRESARIAL EN EXPANSIÓN. 6. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

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 polí-

ticos y económicos. A ello habría que añadir que estas entidades persiguen de modo complementario otros objetivos, entre los que destacan la defensa de los valores de solidaridad y equidad. El elevado reconocimiento social del que gozan no es ajeno, desde luego, a ese conjunto de principios.

Dentro de las Cooperativas, las de trabajo asociado absorben casi el 60 por 100 del empleo, y tienen por objeto proporcionar a sus socios un puesto de trabajo estable mediante la producción o distribución en común de bienes y servicios para terceros. Además de esta modalidad, la legislación vigente reconoce como singulares los siguientes tipos de cooperativas: de consumidores y usuarios, de vivienda, agrarias, de explotación comunitaria de la tierra, de servicios, del mar, de transporte, de seguros, sanitarias, de enseñanza y, por último, de crédito.

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. 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 de 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 asociado¹. La legislación vigente reconoce dos for-

¹ La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* revela que en el año 2001 un 87 por 100 de los socios de este tipo de empresas son trabajadores o familiares directos de trabajadores, y que un 89 por 100 de las sociedades encuestadas tienen el 100 por 100 de su capital en poder de socios trabajadores o familiares. 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 de Sociedades Laborales el poder

mas 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.

Debe ahora dejarse constancia de las tres fuentes estadísticas básicas de que se ha dispuesto en este tema; 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.

A efectos sistemáticos se ofrece, en primer lugar, una cuantificación y análisis de la contribución de las Cooperativas y las Sociedades Laborales a las principales magnitudes de la economía española; a continuación se presenta una estimación de las cuentas satélite del sector; seguidamente se entresacan sus rasgos más significativos y su papel en el desarrollo territorial y social; se hace después un breve análisis de las Cooperativas Sociales, entidades que encarnan muy acendradamente la dimensión solidaria y colectiva del movimiento cooperativo; por último, se presentan sumariamente las conclusiones más destacables.

Ha de advertirse, cerrando estas líneas introductorias, que las estimaciones que se presentan en el apartado de macromagnitudes a escala nacional, regional y sectorial, y en el epígrafe dedicado a las cuentas satélite, 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 unitarios, constituyen algunas de las aportaciones más relevantes de la investigación.

de decisión recae sobre los trabajadores y sus familias, lo cual avala la analogía entre las Sociedades Laborales y las Cooperativas de trabajo asociado.

2. Macromagnitudes

Las macromagnitudes del sector permiten evaluar la significación conjunta de las Cooperativas y las Sociedades Laborales en la economía española. Aquí se presentan, a escala nacional, datos registrales sobre el número de entidades y de empleo, y estimaciones del valor de la Producción, Valor añadido bruto, Remuneración de los asalariados y Excedente 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 sólo se ofrecen estimaciones del Valor añadido bruto y datos registrales de empleo. El año de referencia es aquí —excepcionalmente— el 2000, al haberse dispuesto para ese ejercicio de un número de estados financieros de Cooperativas y Sociedades Laborales muy superior al disponible para el año siguiente, 2001, si bien se ha efectuado una proyección para este último de las cuentas satélite, con objeto de integrar sus resultados con los del resto de entidades que componen el Tercer Sector², ofreciendo también para el 2001 las cifras relativas al número de empresas y trabajadores.

a) NÚMERO DE EMPRESAS Y TRABAJADORES

En el año 2001 se cuenta con 37.340 empresas en este subsector de la Economía Social, de las que aproximadamente dos terceras partes son Cooperativas y el resto Sociedades Laborales (cuadro 1).

En la segunda mitad del decenio de 1990 se produjo una fuerte expansión de estas formas societarias, debido tanto al crecimiento de la economía española como al impulso que la Ley de 1997 dio a la creación de Sociedades Laborales de Responsabilidad Limitada. Pero así como entre 1994 y 1997 el mayor crecimiento, medido por el número de empresas, se registró en Cooperativas, con tasas de variación medias anuales que rondaban el 7 por 100, a partir de 1998 el protagonismo recaerá sobre las Sociedades Laborales, que hasta el año 2001 presentaron tasas de crecimiento próximas al 25 por 100.

² Dicha proyección se ha realizado a partir de los valores medios por trabajador de las magnitudes estimadas en el año 2000, ponderados por el número de empleos de 2001.

CUADRO 1.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: evolución del número de empresas y de trabajadores, 1994-2001*
(medias trimestrales anuales)

Años	Cooperativas		Sociedades Laborales		Total	
	Empresas	Trabajadores	Empresas	Trabajadores	Empresas	Trabajadores
1994	17.134	178.358	5.296	49.419	22.430	227.777
1995	18.580	192.290	5.431	53.450	24.011	245.740
1996	19.832	203.890	5.370	53.405	25.202	257.295
1997	21.107	217.813	5.341	54.820	26.448	272.633
1998	21.910	231.316	6.548	60.918	28.458	292.234
1999	22.347	245.568	8.732	71.609	31.079	317.177
2000	23.012	258.963	11.161	82.220	34.263	341.183
2001	23.822	267.990	13.518	91.629	37.340	359.619

Fuentes: Elaborado con datos de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

La creación neta de este tipo de empresas en la segunda mitad del decenio de 1990 se vio acompañada de una fuerte expansión en el empleo: 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 100³. En términos relativos, a lo largo del período analizado el empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales ha pasado de representar el 1,86 por 100 del empleo nacional en 1994 al 2,3 por 100 en 2001.

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 términos de empresas (algo menos de dos tercios), reflejando una mayor dimensión media de la Sociedad Cooperativa frente a la Sociedad Laboral.

Por otra parte, la distribución por tipos de entidades, tanto del número de empresas como de empleos, revela que la Cooperativa de tra-

³ A 31 de diciembre de 2003 el número de trabajadores de Cooperativas y Sociedades Laborales se aproximaba ya a los 430.000.

bajo asociado es la figura más representativa del sector, pues integra al 32 por 100 de las entidades y al 35 por 100 de los trabajadores —sólo sobre el total de Cooperativas representan, según se ha dicho, el 60 por 100 del empleo—. Según el número de trabajadores, le siguen en importancia y por este orden las Sociedades Laborales, las Cooperativas agrarias, las Cooperativas de crédito y las Cooperativas de consumidores y usuarios. La literatura especializada denomina al grupo formado por Cooperativas de trabajo asociado y Sociedades Laborales «Empresas de trabajo asociado», representando entre las dos el 66 por 100 del empleo total del sector integrado por Cooperativas y Sociedades Laborales (cuadro 2).

CUADRO 2.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: número de empresas y trabajadores según tipo de sociedad, 2001^a*

Tipos	Empresas		Trabajadores		
	Número (a)	%	Número (b)	%	(b)/(a)
Cooperativas agrarias	4.552	14,4	51.966	17,2	11,4
Cooperativas de consumidores y usuarios	344	1,1	11.146	3,7	32,4
Cooperativas de trabajo asociado	10.255	32,4	105.526	34,9	10,3
Cooperativas de enseñanza	249	0,8	7.822	2,8	31,4
Cooperativas del mar	14	0,0	124	0,0	8,9
Cooperativas de transporte	198	0,6	692	0,2	3,5
Cooperativas sanitarias	1	0,0	939	0,3	939,0
Cooperativas de viviendas	173	0,6	513	0,2	3,0
Cooperativas de crédito	95	0,3	13.960	4,6	146,9
Otras	1.471	4,6	16.347	5,4	11,1
Total Cooperativas	17.352	54,8	209.035	69,2	12,1
Sociedades Laborales	14.318	45,2	92.979	30,8	6,5
Total	31.670	100,0	302.014	100,0	9,5

Nota (a): Las cifras de Cooperativas excluyen empresas y trabajadores de alta en el régimen de autónomos. Todas están referidas al IV trimestre de 2001, lo que explica la no coincidencia tampoco de los totales en el caso de las Sociedades Laborales con los ofrecidos en el cuadro 1.

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS).

b) PRINCIPALES MACROMAGNITUDES

El valor estimado de la Producción de Cooperativas y Sociedades Laborales ascendió en el año 2000 a casi 34.000 millones de euros, corres-

pondiendo 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 supuso algo más de 2.196 millones de euros, esto es, el 0,9 por 100 del generado por todo el sistema productivo español (cuadro 3).

CUADRO 3.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: macromagnitudes más representativas, 2000*
(millones de euros)

Macromagnitudes	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	2,4	5.708	0,48	33.795	2,9
Valor añadido bruto.	6.932	1,1	1.794	0,29	8.726	1,4
Remuneración asalariados.	5.097	1,7	1.433	0,47	6.530	2,1
Excedente bruto explotación	1.835	0,8	361	0,15	2.196	0,9

Fuentes: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

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. Considerando 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 y el cuarto restante al Excedente bruto de explotación.

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.

c) DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO

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 de demanda alta y baja. En sentido contrario, la presencia de estas formas societarias es prácticamente testimonial en las ramas de la energía e industrias extractivas, hostelería, actividades inmobiliarias y servicios a empresas, así como en transporte y comunicaciones (cuadro 4).

CUADRO 4.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: Valor añadido bruto y empleo por ramas de actividad, 2000*
(millones de euros)

Sectores	Cooperativas		Socied. Laborales		Total		
	VAB	% VAB nacional	VAB	% VAB nacional	VAB	% VAB nacional	% empleo nacional
Agricultura y pesca	788	3,9	27	0,1	815	4,0	2,0
Energía e industrias extractivas	23	0,1	18	0,1	41	0,2	1,2
Manufacturas demanda baja	1.529	2,6	602	1,0	2.131	3,6	4,7
Manufacturas demanda media	385	1,2	154	0,5	539	1,7	3,3
Manufacturas demanda alta	213	2,9	59	0,8	272	3,7	4,2
Construcción	559	1,2	304	0,6	863	1,8	2,3
Comercio y reparación	1.115	1,7	283	0,4	1.398	2,1	2,7
Hostelería	96	0,2	48	0,1	144	0,3	0,8
Transporte y comunicaciones	244	0,5	103	0,2	347	0,7	1,4
Intermediación financiera	1.102	3,7	4	0,0	1.106	3,7	3,9
Inmobiliarias y servicios empresariales	286	0,4	122	0,2	408	0,6	1,3
Educación	332	4,0	23	0,3	355	4,3	4,8
Sanidad y servicios sociales	154	1,3	20	0,2	174	1,5	1,3
Otras actividades sociales y servicios	106	0,7	27	0,2	133	0,9	1,2
Total	6.932	1,1	1.794	0,3	8.726	1,4	2,3

Fuentes: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales 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 facturaron 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 trabajadores no autónomos de Cooperativas de enseñanza, con una cifra aproximada de 5.300 trabajadores.

La industria de las manufacturas también aparece como un sector donde las Cooperativas y las Sociedades Laborales tienen una mayor presencia relativa, particularmente en las ramas de demanda alta y baja, más que en las de demanda intermedia. En las ramas de demanda alta, cada vez con más frecuencia se forman Cooperativas en actividades avanzadas, como energías renovables o desarrollo de aplicaciones y sistemas informáticos, impulsadas por jóvenes con medio y alto nivel de cualificación que, frente a la empresa convencional, perciben estas formas societarias como más acordes con sus posibilidades materiales y los valores personales que tienen como propios; en las ramas de demanda baja, industrias maduras como la textil o las del cuero y calzado han encontrado en este tipo de entidades, sobre todo

en las Sociedades Laborales, una vía de supervivencia ante la creciente competencia que proviene de países en vías de desarrollo.

d) DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO

Por Comunidades Autónomas existen diferencias notables en la presencia de estas formas societarias. Las Comunidades donde tienen un mayor peso relativo son País Vasco, Murcia, Castilla-La Mancha y Navarra: el Valor añadido por el sector supone en todas ellas más del 2 por 100 del Valor añadido regional; entre todas destaca el País Vasco, donde la actividad de estas empresas representa prácticamente el 5 por 100, porcentaje muy superior al 1,4 por 100 que, por término medio, se observa en el conjunto nacional. En el caso opuesto se encuentran Baleares, Ceuta y Melilla, Madrid, Cantabria, Asturias y La Rioja, Comunidades en las que la participación conjunta de las Cooperativas y las Sociedades Laborales no alcanza el 1 por 100 del Valor añadido regional (cuadro 5).

CUADRO 5.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: Valor añadido bruto por Comunidades Autónomas, 2000*
(millones de euros)

CC. AA.	Cooperativas		Socied. Laborales		Total		
	VAB	% VAB regional	VAB	% VAB regional	VAB	% VAB regional	% empleo regional
Andalucía.....	1.244	1,7	166	0,2	1.410	1,9	2,4
Aragón.....	199	1,2	69	0,4	268	1,6	2,4
Asturias.....	76	0,6	31	0,3	107	0,9	1,7
Baleares.....	40	0,3	12	0,1	52	0,4	0,8
Canarias.....	166	0,8	56	0,3	222	1,1	1,5
Cantabria.....	26	0,4	26	0,4	52	0,8	1,1
Castilla-La Mancha...	307	1,6	157	0,8	464	2,4	3,8
Castilla y León.....	298	1,0	66	0,2	364	1,2	1,9
Cataluña.....	1.216	1,2	224	0,2	1.440	1,4	1,9
Com. Valenciana.....	836	1,6	178	0,3	1.014	1,9	2,9
Extremadura.....	152	1,6	32	0,3	184	1,9	2,7
Galicia.....	249	0,9	49	0,2	298	1,1	1,4
Madrid.....	316	0,3	199	0,2	515	0,5	0,8
Murcia.....	297	2,3	69	0,5	366	2,8	3,6
Navarra.....	107	1,1	96	1,0	203	2,1	3,7
País Vasco.....	1.370	3,9	354	1,0	1.724	4,9	7,0
Rioja (La).....	28	0,7	8	0,2	36	0,9	1,9
Ceuta-Melilla.....	5	0,3	2	0,1	7	0,4	1,9
<i>Total.....</i>	<i>6.932</i>	<i>1,1</i>	<i>1.794</i>	<i>0,3</i>	<i>8.726</i>	<i>1,4</i>	<i>2,3</i>

Fuentes: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infolab.

3. Cuentas satélite

A pesar de su esquematismo, las cuentas satélite proporcionan una información más rica y desagregada que las macromagnitudes presentadas en el epígrafe anterior, distinguiéndose dos grandes categorías: las cuentas corrientes y las cuentas de acumulación; las primeras recogen los flujos de producción, renta y gasto generados por un determinado sector de actividad, mientras que las segundas se refieren a las inversiones realizadas y a su financiación.

Para las Cooperativas y las Sociedades Laborales, las cuentas satélite ilustran que se trata de un sector de naturaleza transversal que ha alcanzado una importancia notable, generando el 2,9 por 100 de la Producción nacional y el 1,4 por 100 del Valor añadido bruto (cuadro 6). La menor

CUADRO 6.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: cuentas satélite, 2000; proyección, 2001*
(millones de euros)

Conceptos	2000						Proyecc. 2001
	Cooperativas	Soc. Laborales	Total	% sobre total nacional			
				Coop.	S. Lab.	Total	
RECURSOS	28.398	5.727	34.125	2,3	0,5	2,8	35.770
Producción de bienes y servicios	28.087	5.708	33.795	2,4	0,5	2,9	35.428
· Producción de mercado	28.087	5.708	33.795				35.428
· Producción no de mercado	—	—	—				
Rentas de la propiedad	211	8	219	1,1	0,0	1,1	227
Otras transferencias corrientes	—	—	—				—
Transferencias de capital	99	11	110	2,1	0,2	2,3	115
EMPLEOS	28.293	5.852	34.145	1,7	0,3	2,0	35.801
Consumos intermedios	21.155	3.914	25.069	3,7	0,7	4,4	26.255
Remuneración de asalariados	5.097	1.433	6.530	1,6	0,4	2,0	6.871
Impuestos netos sobre prod. e import.	—	—	—				—
Rentas de la propiedad	333	71	404	0,5	0,1	0,6	424
Impuestos netos sobre la renta y el patrimonio	126	39	165	0,5	0,1	0,6	174
Prestaciones sociales distintas de transf. sociales en especie	—	—	—				—
Otras transferencias corrientes	—	—	—				—
Transferencias sociales en especie	—	—	—				—
Formación bruta de capital fijo	1.455	364	1.819	0,9	0,2	1,1	1.911
Consumo de capital fijo	533	130	663	0,6	0,2	0,8	697
Variación de existencias	126	31	157	5,4	1,3	6,7	166
Adquisición/cesión activos no financieros no producidos.	—	—	—				—

CUADRO 6.—*Cooperativas y Sociedades Laborales: cuentas satélite, 2000; proyección, 2001*
(millones de euros) (Continuación)

Conceptos	2000						Proyecc. 2001
	Cooperativas	Soc. Laborales	Total	% sobre total nacional			
				Coop.	S. Lab.	Total	
SALDOS CONTABLES							
I y II Cuentas corrientes							
<i>I. Cuenta de producción</i>							
<i>Valor añadido bruto</i>	6.932	1.794	8.726	1,1	0,3	1,4	9.173
<i>II. Cuentas de distribuc. y utilización de la renta</i>							
<i>II.1. Distribución primaria de la renta</i>							
Cuenta de explotación							
<i>Excedente bruto de explotación</i>	1.835	361	2.196	0,8	0,1	0,9	2.302
Cuenta de asignación de la renta primaria							
<i>Saldo de rentas primarias, bruto</i>	1.713	298	2.011				2.105
Cuenta de distribución secundaria de la renta							
<i>Renta disponible bruta</i>	1.586	259	1.845	0,3	0,0	0,3	1.931
Cuenta de redistribución de la renta en especie							
<i>Renta disponible ajustada bruta</i>	1.586	259	1.845	0,3	0,0	0,3	1.931
<i>II.2. Cuenta de utilización de renta disponible</i>							
<i>Ahorro bruto</i>	1.586	259	1.845	1,1	0,2	1,3	1.931
<i>III. Cuentas de acumulación</i>							
<i>III.1. Cuenta de capital</i>							
<i>III.1.1. Cuenta de variación del patrimonio neto</i>							
<i>Variac. del patrimonio neto debidas al ahorro y a las transf. de capital</i>	1.152	141	1.293	2,0	0,2	2,2	1.349
<i>III.1.2. Cuenta de adquisición de activos no financieros</i>							
<i>Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación</i>	105	-125	-20	-0,7	0,8	0,1	-31

Fuentes: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

capacidad de transformar el *output* en Valor añadido que se observa en las Cooperativas y las Sociedades Laborales, en relación con la economía española en su conjunto, es consecuencia de múltiples factores, entre los que no son ajenos la escasa dimensión de las entidades, su especialización productiva y los menores niveles relativos de capitalización.

Desde otra perspectiva, los elevados consumos intermedios de las Cooperativas y las Sociedades Laborales se relacionan con el apreciable peso relativo que alcanzan en los sectores respectivos las Cooperativas agrarias, de consumo, de vivienda y, en general, entidades que operan fundamentalmente como mediadoras entre productores y consumidores; en dichas empresas la relación entre el *output* y el Valor añadido suele ser sensiblemente inferior al promedio nacional.

Por otra parte, las Cooperativas y las Sociedades Laborales tienen, como anteriormente se advirtió, una capacidad de generación de excedentes relativamente menor que el conjunto de la economía, lo que a su vez se traduce en una inferior capacidad de ahorro (1,4 por 100 del total nacional). Ello, unido al hecho de que en el año 2000 se produce una importante inversión, sobre todo en existencias, determina su ligera Necesidad de financiación, que alcanza el 0,13 por 100 de la Necesidad de financiación total de la economía. Y todo ello a pesar de que en los flujos del sector se está computando la Capacidad de financiación generada por el subsector de Cooperativas de Crédito, que en el año 2000 se sitúa en torno a 150 millones de euros.

4. Rasgos más significativos del sector

Junto a la determinación de los grandes agregados económicos, las fuentes estadísticas utilizadas han permitido contrastar la validez de ciertas proposiciones que hasta ahora sólo se habían formulado sin base empírica o sólo tentativamente. Los principales hechos que se han podido documentar son los siguientes: menor grado de temporalidad en las contrataciones, una muy valiosa contribución al desarrollo territorial, menor dimensión media de las entidades, cierta relación entre productividad y especialización, costes laborales unitarios relativamente mayores que en el conjunto de la economía y menor capacidad de generación de excedentes. Lo fundamental se resume a continuación.

a) ESTABILIDAD DE LAS CONTRATACIONES LABORALES

Frente a la alta tasa de temporalidad que caracteriza al mercado de trabajo español —tres veces superior a la media de la Unión Europea: 35

y 11 por 100, respectivamente, en el año 2000—, las Cooperativas y las Sociedades Laborales suponen una excepción al comportamiento general. En estas empresas sus socios se benefician de la creación de puestos de trabajo estables, de manera que, considerando en conjunto el empleo de socios y no socios, el porcentaje de temporalidad se reduce de manera significativa, hasta situarse en el 17 por 100, un nivel más cercano al europeo que el del conjunto de la economía española. De ahí que las Cooperativas y las Sociedades Laborales puedan aprovechar en mayor medida que el resto de empresas las ventajas competitivas relacionadas con la mayor estabilidad de las plantillas. Y si la tasa de temporalidad no es aún más reducida entre ellas, se debe a que en ciertos sectores en los que las Cooperativas han alcanzado un desarrollo notable, la actividad estacional es muy importante (por ejemplo, en la agricultura, la industria agroalimentaria o la distribución nacional e internacional de frutas y hortalizas).

b) 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, pueden favorecer el equilibrio del territorio y el mantenimiento de la población en esos espacios singulares. 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.

c) DIMENSIÓN Y COMPETITIVIDAD

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 asociados 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—. Se ha pretendido verificar, en suma, si los consumos de explotación son crecientes o decrecientes conforme aumenta el tamaño de las empresas de una determinada rama.

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 integra-

ción 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.

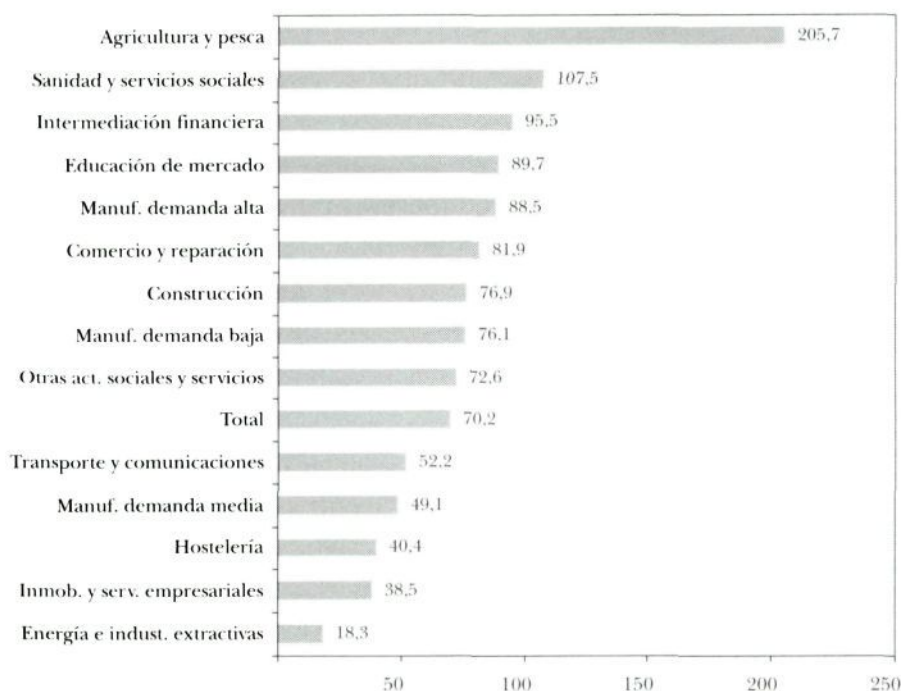
A propósito de los grupos empresariales que han conseguido liderar el movimiento cooperativo en España, hay que hacer una mención especial a Mondragón Corporación Cooperativa y al Grupo ANECOOP. Mondragón Corporación Cooperativa es una asociación voluntaria —grupo cooperativo, según la Ley— de noventa cooperativas, que integra a 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 distribución, la mayor cooperativa es Eroski. La plantilla total de la Corporación asciende en el año 2000 a 53.377 personas, estando domiciliadas 28.889 en el País Vasco, 20.147 en el resto de España y 4.665 fuera de las fronteras españolas.

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 el año 2000 sus ventas totales superan los 500 millones de euros, elevándose sus exportaciones al 95 por 100 de la facturación total. Por su parte, la plantilla se aproxima a los 450 trabajadores, un tercio en España y el resto en el extranjero.

d) 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 1). 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 resultará ocioso presentar los cálculos realizados y hacer unos breves comentarios sobre su significado.

GRÁFICO 1.—*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)



Fuente: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

Los datos revelan que, aun existiendo una elevada dispersión entre los grados de productividad relativos para las distintas ramas de actividad, en general son menores los valores correspondientes a Cooperativas y Sociedades Laborales. Es consecuencia de 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 la utilización colectiva 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, dada la naturaleza de sus actividades, no se requiere una gran dimensión empresarial, por lo que las pequeñas y medianas empresas alcanzan con frecuencia niveles de eficiencia elevados.

En el resto de ramas, al 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 1 y cuadro 4), muestra que, en general, estas entidades —sobre todo las Cooperativas— tienen mayor presencia relativa en aquellas ramas en las que son comparativamente más productivas, como ocurre en educación, agricultura e intermediación financiera. Un resultado que no debe sorprender: 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.

e) COSTES LABORALES UNITARIOS

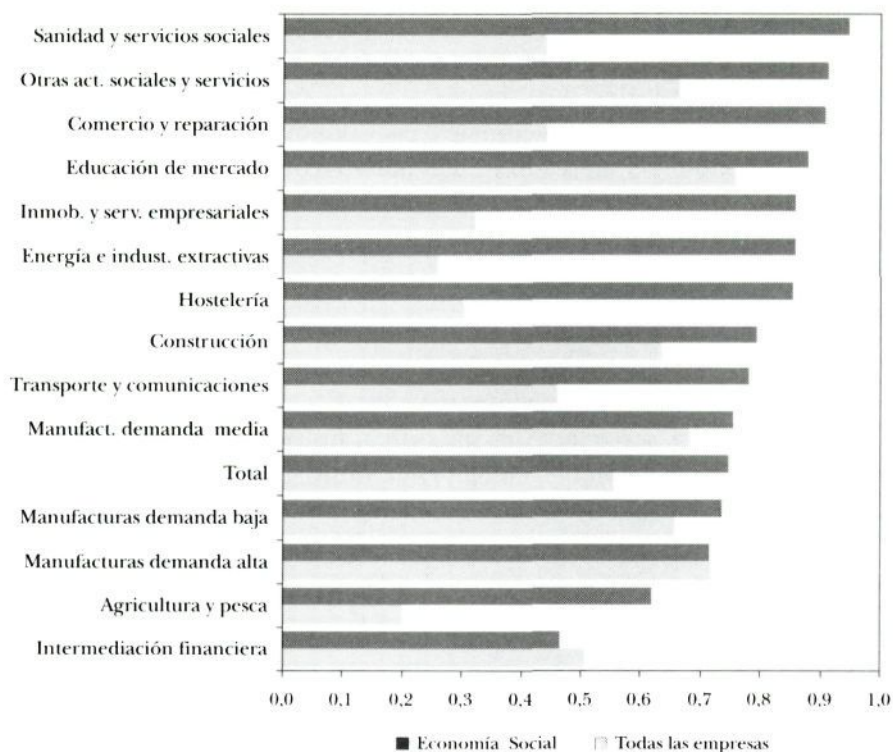
El coste laboral unitario —relación entre la remuneración de los asalariados y el producto total— se adopta generalmente como medida del nivel de competitividad de las empresas, si bien el diseño, la tecnología, la asistencia técnica y otros factores han ido adquiriendo una importancia creciente en la 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 2), 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 los vínculos con la clientela. Aunque los costes labo-

GRÁFICO 2.—*Costes laborales unitarios por ramas de actividad en Cooperativas y Sociedades Laborales y en el total de empresas de la economía española, 2000*
(peso unitario de la remuneración de los asalariados sobre el VAB)



Fuente: Elaborado con datos del INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e Infotel.

rales 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.

f) 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. 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, 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, una limitación al potencial de crecimiento de 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. En suma, la menor participación relativa del Excedente bruto de explotación en el Valor añadido limita la capacidad de generación de recursos propios en las Cooperativas y Sociedades Laborales. Esta restricción ha provocado un intenso debate en torno a la búsqueda de nuevos instrumentos para la autofinanciación de las empresas de tipo personalista, respetuosos con sus principios más característicos relativos a la independencia y la participación democrática en la gestión.

5. Cooperativa Social: una forma empresarial en expansión

Las Cooperativas Sociales tienen un reconocimiento legal en España muy reciente. La primera referencia de ámbito nacional se encuentra en el artículo 106 de la Ley de Cooperativas de 1999, donde se habla de «Cooperativas de Iniciativa Social», entendiéndose por tales las entidades

que, sin ánimo de lucro y con independencia de su tipología —Cooperativas de trabajo asociado, de enseñanza, sanitarias...—, tienen por objeto la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o 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.

Así, pues, una de las principales características de este tipo de entidad es la ausencia de ánimo de lucro, lo que la sitúa en un plano muy próximo al de las Asociaciones: la Cooperativa Social, aunque jurídicamente pertenece al entramado cooperativo, desde el punto de vista operativo tiene mucho en común con el movimiento asociativo; del primer ámbito comparte ciertos valores identificativos; del segundo, la finalidad social, la participación del voluntariado, la motivación de los trabajadores y la falta de ánimo de lucro.

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 española. 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 régi-

men 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.

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 en las sociedades avanzadas.

6. Conclusiones

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 societarias 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 y el 2 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. 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 las hacen más vulnerables ante la competencia. Aspectos como la menor dimensión media, los mayores costes laborales unitarios —un 35 por 100 de media— y las dificultades para mejorar sus recursos propios deberán ser examinados para reforzar su posición competitiva.

6. La mejor aportación de las Cooperativas y Sociedades Laborales al desarrollo y consolidación de la sociedad del bienestar se halla en 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 crecimiento 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.

Mutualidades de Previsión Social

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. MACROMAGNITUDES. 3. MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL EN EL ÁMBITO AUTONÓMICO: LOS MODELOS VASCO Y CATALÁN. 4. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL SECTOR. 5. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

Las Mutualidades de Previsión Social son entidades aseguradoras con elementos bien distintivos. Cada una de ellas, en tanto que entidad independiente y con personalidad jurídica propia, está formada por una comunidad de individuos que comparten un patrimonio destinado a cubrir los riesgos inherentes a la vida laboral o cotidiana. Son, pues, igual que Cooperativas y Sociedades Laborales, típicas empresas de participación.

Esa condición las diferencia, antes que nada, de las compañías mercantiles aseguradoras, o Compañías de Seguros, sin más: mientras éstas se rigen por el principio de maximización de beneficios y en ellas las figuras del socio y del asegurado no tienen por qué coincidir, en las Mutualidades, que carecen de ánimo de lucro, socios y asegurados coinciden, y la cobertura de riesgos alcanza única y exclusivamente al colectivo formado por los propios mutualistas.

Las Mutualidades de Previsión Social se distinguen, por otra parte, de las Mutuas de Seguros generales, aunque sus principios inspiradores —participación democrática y ayuda mutua— sean similares. Las Mu-

tualidades son entidades especializadas que forman parte del modelo de previsión social voluntaria, complementario del sistema público de la Seguridad Social, siendo las pensiones y la asistencia sanitaria sus campos preferentes de actuación; en cambio, las Mutuas de Seguros generales, como también las Compañías de Seguros, ofrecen o pueden ofrecer productos muy diversos, no sólo ni con preferencia seguros de previsión, propiamente dichos. Es cierto que la actual ordenación española de la actividad aseguradora —pública y privada— permite amplios márgenes de maniobra al respecto (véase el cuadro 1), pero la especialización de las Mutualidades es un elemento distintivo cuando se las compara con las Mutuas.

Añádase que la principal diferencia entre las Mutualidades —y Mutuas de Seguros generales— y Fondos de Pensiones es la independencia que en éstos hay entre patrimonio y gestión. Los Fondos de Pensiones, que son masas patrimoniales sin personalidad jurídica propia, afectos a Planes de Pensiones previamente establecidos, son administrados bien por entidades gestoras autorizadas al efecto, bien por Compañías de Seguros, bien por Mutualidades de Previsión Social.

En suma, las Mutualidades, tanto por su ámbito de actuación —la previsión social— como por los valores y principios que han de orientar su conducta, se sitúan en el dominio de la Economía Social. Este capítulo se dedica a ellas, nombrándolas indistintamente Mutualidades de Previsión Social, Mutualidades, entidades mutualistas o sector mutualista.

Las fuentes utilizadas son fundamentalmente de carácter oficial. De la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) proceden los datos de Mutualidades de ámbito nacional, así como los de Compañías de Seguros —incluidas Mutuas de Seguros generales, cuyas cifras se integran aquí, como suele hacerse en las estadísticas oficiales, en las de compañías mercantiles aseguradoras— y Fondos de Pensiones; la Generalitat de Catalunya y el Gobierno Vasco han proporcionado los de aquellas Mutualidades que, por su ámbito territorial de actuación, dependen de las respectivas Administraciones autonómicas; la Confederación Española de Mutualidades ha cedido las memorias sectoriales que elabora con una periodicidad anual.

Tres epígrafes ordenan el contenido de lo que sigue. Se ofrece, ante todo, un panorama del mercado español de la previsión complementa-

CUADRO 1.—*Entidades aseguradoras en España.
Modalidades y prestaciones*

Aspectos	Seguridad Social Obligatoria	Prestaciones sociales complementarias	Seguros Generales
<i>Entidades</i>	Sistema público de Previsión Social, que incluye a Mutuas Laborales y Mutuas Patronales de Accidentes de trabajo	Mutualidades de Previsión Social	Sociedades Anónimas, Mutuas de Seguros, Cooperativas ^a y Entidades gestoras de Planes y Fondos de Pensiones
<i>Ramos que trabajan</i>	Asistencia sanitaria Servicios sociales Prestaciones no contributivas Desempleo Accidentes de trabajo Enfermedad Pensiones de jubilación, viudedad y orfandad Maternidad	<i>Vida</i> Pensiones de jubilación, invalidez, viudedad, orfandad, enfermedad o pérdida temporal de trabajo Planes y Fondos de Pensiones	<i>Vida</i> Seguros de vida, Planes y Fondos de Pensiones
		<i>No Vida</i> Asistencia sanitaria y enfermedad Decesos Matrimonio Maternidad Accidentes Incendios Previsión escolar Viviendas protegidas Servicios automovilísticos Cosechas directas por el agricultor y ganado Maquinaria, bienes e instrumentos de trabajo de pequeños empresarios	<i>No Vida</i> Accidentes Transportes Incendios Otros daños Automóviles Responsabilidad civil Crédito y caución Pérdidas Pecuniarias Defensa jurídica Asistencia en viaje Asistencia sanitaria y enfermedad Decesos Multirriesgos

Nota: (a) Aunque la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, prevé la posibilidad de que las Cooperativas intervengan en el mercado asegurador, en España aún no se ha creado ninguna entidad de este tipo.

Fuente: Elaboración propia.

ria, los agentes que lo componen y la importancia de cada uno de ellos en el ámbito de los seguros de vida y previsión; se realiza, asimismo, una estimación de las principales magnitudes económicas de las Mutualidades —Valor añadido, Remuneración de los asalariados y Excedente bruto de explotación— y de su contribución a las correspondientes magnitudes sectoriales. A continuación se analizan los modelos mutualistas del País Vasco y Cataluña, como sistemas diferenciados de previsión que, además de haberse orientado por caminos diferentes, han alcanzado un nivel de desarrollo sensiblemente mayor que el conseguido en el resto de España. Seguidamente se repasan los rasgos más significativos de las Mutualidades de Previsión Social, tanto desde una perspectiva económica, como del marco regulador que condiciona su actividad. Un breve apartado de conclusiones sirve también en esta ocasión de cierre.

2. Macromagnitudes

a) EL MERCADO DE LA PREVISIÓN COMPLEMENTARIA EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN RECIENTE

Compañías de Seguros —incluidas Mutuas de Seguros generales—, Planes y Fondos de Pensiones y Mutualidades de Previsión Social compiten en el mercado español de la previsión complementaria. Las Compañías de Seguros ofrecen seguros de vida para hacer frente a contingencias de enfermedad, muerte, invalidez, jubilación y otros, y gestionan una parte sustancial de los Planes y Fondos de Pensiones. Estos últimos productos son ofrecidos también por entidades de crédito y depósito a través de su red de sucursales o mediante la creación de Sociedades gestoras de Fondos de Pensiones, y pueden, asimismo, ser promovidos por entidades no financieras, proporcionando ingresos complementarios a los partícipes o a sus beneficiarios cuando concurren ciertos supuestos. Por su parte, las Mutualidades ofrecen un catálogo de prestaciones sociales vinculadas tanto al ramo Vida —sobre todo pensiones—, como al No Vida —asistencia sanitaria, seguros de dependencia, maternidad...—, y gestionan una parte de los recursos que se canalizan a través de Planes y Fondos de Pensiones.

La evolución reciente del mutualismo en España ha venido marcada, en buena medida, por las reformas del marco institucional y por la evolución de la Seguridad Social obligatoria. Entre los cambios legis-

lativos más importantes que han afectado al sector, desde el decenio de 1980, cabe destacar dos: la inclusión de las Mutualidades en la Ley de Ordenación del Seguro Privado, de 2 de agosto de 1984, que las sometió a los mismos requisitos de liquidez y solvencia que a las sociedades aseguradoras y las obligó a cambiar su sistema de reparto por el de capitalización; y la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, de 1987, que sentó las bases para la creación de un potente sistema complementario de previsión, al tiempo que introdujo un conjunto de incentivos que pretendían fomentar el ahorro a largo plazo. Actualmente, las Mutualidades se rigen por la Ley de Supervisión y Ordenación de los Seguros Privados de 1995, y por el Real Decreto de 2002, de 27 de diciembre, que aprueba su Reglamento.

Por lo que se refiere a la evolución de la Seguridad Social, cabe referirse, de un lado, a la Ley General de Sanidad, de 25 de abril de 1986, que regula el derecho de todos los españoles a la protección de la salud; y de otro, a la Ley General de la Seguridad Social, de 20 de junio de 1994, heredera de la Ley de Seguridad Social de 1974 y de la Ley de Prestaciones no Contributivas de 1990, que sienta las bases sobre las que se construye el actual sistema público de pensiones.

Los cambios normativos señalados —coincidentes en el tiempo con la incorporación de España al mercado financiero integrado y a la Unión Monetaria Europea— han impactado con fuerza en el sector mutualista: en poco más de una década, éste no sólo tuvo que hacer frente a unas exigencias crecientes de capitalización y de provisiones técnicas, sino que se vio sometido a una intensa competencia, tras la regulación de los Fondos de Pensiones, que comenzaron a gozar de un tratamiento fiscal muy favorable. Como consecuencia de todo ello, el sector ha conocido una fuerte reestructuración, con un doble resultado (cuadro 2): la más que notoria reducción del número de entidades cuyo ámbito competencial es el nacional a escala española —por conversión de algunas en sociedades mercantiles o por procesos de absorción o fusión— y la aparición de un renovado tejido de entidades mutualistas en Cataluña y el País Vasco, con reforzados indicadores de dimensión, solvencia y liquidez.

Algún detalle del peso comparado de unas y otras entidades competidoras en el mercado de la previsión complementaria lo ofrecen los cuadros 3 y 4. El primero de ellos revela que las Mutualidades han visto decre-

CUADRO 2.—Número de Mutualidades de Previsión Social, 1991-2001

Ámbito	1991	1993	1995	1997	1999	2001
Nacional (DCSFP)	294	178	134	100	91	70
Ámbito inferior al nacional	345	344	351	373	405	417
· Cataluña	175	165	154	148	150	152
· País Vasco	127	136	155	185	197	205
Otras Comunidades Autónomas. . .	43	43	42	40	58	60
<i>Total</i>	<i>639</i>	<i>522</i>	<i>485</i>	<i>473</i>	<i>496</i>	<i>487</i>

Fuentes: Elaborado con datos de la Confederación Española de Mutualidades, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

CUADRO 3.—Fondos de Pensiones y Mutualidades de Previsión Social: evolución patrimonial y de las aportaciones e ingresos por primas, 1993-2001 (millones de euros)

I. Evolución patrimonial

Año	Fondos de Pensiones				Mutualidades de Previsión Social	
	Sistema Individual ^a	Sistema Empleo ^b	Sistema Asociado ^c	Total	Total	% sobre Fondos de Pensiones
1993	3.786,0	4.570,4	252,6	8.609,0	6.942,0	80,6
1995	6.306,3	6.135,7	380,2	12.822,3	9.085,5	70,5
1997	12.292,2	8.983,3	634,8	21.910,2	10.279,8	46,9
1999	18.925,3	11.834,4	840,2	31.599,8	14.445,6	45,7
2000	21.494,2	15.553,3	812,3	37.859,8	16.816,9	44,4
2001	24.214,3	18.837,4	777,4	43.829,2	17.011,3	38,8

II. Evolución de las aportaciones e ingresos por primas

1993	855,8	563,7	40,9	1.460,4	883,2	60,5
1995	1.136,4	645,3	50,5	1.832,1	839,1	45,8
1997	2.280,0	531,9	69,0	2.880,9	1.207,4	41,9
1999	3.318,6	1.481,1	58,8	4.858,5	1.443,5	29,7
2000	4.101,8	3.644,8	60,6	7.807,2	1.537,7	19,7
2001	4.211,7	3.150,1	48,7	7.410,4	1.590,5	21,5

Notas: (a) El sistema individual corresponde a Planes cuyo promotor es una entidad financiera y cuyos partícipes son cualquier persona física, a excepción de aquellas que están vinculadas al promotor por una relación laboral. (b) El sistema de empleo corresponde a los Planes cuyo promotor es cualquier entidad, corporación, sociedad o empresa y cuyos partícipes son sus empleados. (c) El sistema asociado corresponde a los Planes cuyo promotor es cualquier asociación, sindicato, gremio o colectivo, siendo los partícipes sus asociados, miembros o afiliados. Estas asociaciones o colectivos deben estar delimitados por alguna característica común distinta al propósito de configurar un plan de pensiones.

Fuentes: Elaborado con datos de la Confederación Española de Mutualidades, Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones y Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

cer sustancialmente el importe de su patrimonio y de las primas recaudadas en relación con los Fondos de Pensiones, proceso que se inicia a raíz de la novedad legislativa de 1987, antes citada, y continúa manifestándose desde entonces, si bien, con menor fuerza desde los últimos años noventa. Con todo, el patrimonio y el volumen de primas recaudadas por las Mutualidades, en relación con las mismas magnitudes de los Planes y Fondos de Pensiones, aún representaban en el año 2001 el 39 y el 22 por 100, respectivamente (cuadro 3).

En relación con las Compañías de Seguros, el peso de las Mutualidades de Previsión Social es sensiblemente menor que en el caso anterior, aunque no sea despreciable, desde luego, la actividad desarrollada por éstas. La relevancia mayor de las Mutualidades se registra en el ramo Vida, donde las primas devengadas en su favor representaban en 2001 el 6 por 100 del total (cuadro 4).

CUADRO 4.—*Compañías de Seguros y Mutualidades de Previsión Social: primas devengadas y cuota de mercado, 2000-2001*

I. Primas devengadas (millones euros)

Entidades	2000			2001		
	Vida	No Vida	Total	Vida	No Vida	Total
Entidades Seguros Privadas	23.977	17.421	41.398	21.637	19.082	40.719
Mutualidades Previsión Social	1.346	253	1.599	1.436	266	1.703
<i>Total</i>	<i>25.323</i>	<i>17.674</i>	<i>42.997</i>	<i>23.073</i>	<i>19.348</i>	<i>42.422</i>

II. Cuota de mercado (medida por volumen de primas devengadas y en porcentajes)

Entidades Seguros Privadas	94,7	98,6	96,3	93,8	98,6	96,0
Mutualidades Previsión Social	5,3	1,4	3,7	6,2	1,4	4,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuentes: Elaborado con datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

b) LA CONTRIBUCIÓN DE LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL A LAS PRINCIPALES MACROMAGNITUDES DEL SECTOR

En el año 2001 el sector de Mutualidades de Previsión Social empleaba a 3.709 trabajadores, que representan el 7 por 100 del colectivo de asalariados de la rama de Seguros y Fondos de Pensiones (cuadro 5). Casi tres

CUADRO 5.—*Aportación del mutualismo a las principales macromagnitudes del sector financiero, 2001*
(millones de euros)

Macromagnitudes	Instituc. financieras	Seguros y Fondos de Pensiones	Mutualidades de Previsión Social ^a		
			Total	s/Instituc. financ. (%)	s/Seguros y Planes Pens. (%)
Valor añadido bruto	34.557	3.986	212	0,6	5,3
Remuneración de asalariados	15.406	1.886	100	0,7	5,3
Excedente bruto de explotación	18.923	2.080	112	0,6	5,4
Empleo asalariado (núm. trabajadores).	347.100	53.500	3.709	1,1	6,9

Nota: (a) Las estimaciones de Mutualidades de Previsión Social son el promedio de 2000 y 2001.

Fuentes: Elaborado con datos de la Contabilidad Nacional, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

cuartas partes de ese empleo se concentra en Cataluña, Comunidad con fuerte implantación del mutualismo de asistencia sanitaria, mientras que el cuarto restante se distribuye, sobre todo, entre la Comunidad de Madrid —donde tienen su domicilio social la mayor parte de las Mutualidades que operan en más de una Comunidad Autónoma y que, por tanto, dependen de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía— y el País Vasco, con un sector que ha alcanzado un nivel de desarrollo muy elevado, particularmente en el ramo Vida, en el que las exigencias de personal son sensiblemente menores.

En términos de Valor añadido, las Mutualidades contribuyen con algo más del 5 por 100 a la riqueza generada por la rama de Seguros y Fondos de Pensiones. El hecho de que el porcentaje de Valor añadido sea menor que el de empleo revela que la productividad global de las Mutualidades es inferior a la del conjunto de empresas aseguradoras, lo que debe explicarse, entre otras causas, por la escasa dimensión de las entidades mutualistas y su especialización, al menos en una buena parte de España, en la rama sanitaria, donde la utilización del factor trabajo es comparativamente mayor que en las actividades del ramo Vida.

3. Mutualidades de Previsión Social en el ámbito autonómico: los modelos vasco y catalán

Sólo cuatro Comunidades Autónomas han desarrollado normativa legal propia: País Vasco, Cataluña, Comunidad Valenciana y Comunidad

de Madrid. En las dos primeras el mutualismo ha alcanzado las mayores cotas de desarrollo, aunque con modelos mutualistas diferenciados. En las otras dos —Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid, y en este último caso por lo que atañe a aquellas entidades que no dependen de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, sino del Gobierno regional—, el mutualismo no ha llegado a despegar. Conviene, por eso, prestar especial atención a la realidad de mutualismo de previsión social en el País Vasco y en Cataluña.

En el País Vasco se ha desarrollado un modelo de previsión social complementario de la Seguridad Social, que se concentra principalmente en el ámbito de la protección de la vida bajo una perspectiva de ahorro-pensión. El marco legal por el que se rigen las Mutualidades de esta Comunidad no integradas en la Seguridad Social es la Ley vasca de Entidades de Previsión Social Voluntaria, de 27 de octubre de 1983, y el Reglamento que se aprueba el año siguiente.

El arraigo y el crecimiento de la previsión social complementaria en torno a la figura de las Entidades de Previsión Social Voluntaria no son ajenos a dos circunstancias, cuando menos. En primer lugar, un marco legal y una normativa fiscal favorables. El Gobierno Vasco y las Diputaciones Forales han impulsado la previsión social voluntaria mediante unas normas que equiparan el régimen fiscal de las Entidades de Previsión Social Voluntaria al de los Planes y Fondos de Pensiones: el carácter de gasto deducible en el IRPF de las aportaciones a las Entidades de Previsión Social Voluntaria y la tributación a tipo del cero en el Impuesto sobre sociedades, con derecho a devolución de retenciones por los rendimientos del capital mobiliario, son las principales ventajas fiscales con que cuentan. También ha sido importante el desarrollo de Entidades de Previsión Social Voluntaria, promovido por compañías financieras y aseguradoras, como alternativa regional a los Planes y Fondos regulados por la legislación estatal; en este caso, además del incentivo fiscal, la posibilidad de rescate de los derechos consolidados y el interés mostrado por las Cajas de Ahorros, asociaciones empresariales y sindicatos, han favorecido las correspondientes iniciativas.

En segundo lugar, la externalización de los Planes de Pensiones de empresa. Un proceso que comenzó en 1990 y que ha contribuido de forma decisiva al desarrollo del mutualismo en las empresas del País Vasco, no sólo en las grandes sino también en las pequeñas y medianas.

Y bien, después de dos décadas de vigencia, el mutualismo vasco ha conseguido atraer a más de 800.000 asociados, lo que representa en torno al 80 por 100 de la población activa de esa Comunidad, gestionando un patrimonio de 9.400 millones de euros, equivalente al 23 por 100 del PIB regional. Entre las Entidades de Previsión Social Voluntaria del País Vasco, Lagun-Aro, vinculada al Grupo Mondragón, es la más importante por volumen de negocio: en 2001 esta entidad gestiona un patrimonio de 2.425 millones de euros e ingresa por cuotas 189 millones, cifras que representan, respectivamente, el 25 y el 20 por 100 del patrimonio total y de las cuotas de las Mutualidades vascas.

Por su lado, en Cataluña, el sistema mutualista se ha proyectado tradicionalmente en el campo de los servicios sanitarios y el pago de prestaciones económicas por causa de enfermedad. Las Mutualidades de Previsión Social cuentan, efectivamente, con una larga tradición en esta Comunidad. El auge de las asociaciones mutuales —de la mano del movimiento sindical y de una cultura industrial precoz a escala española— afianzó ahí un modelo de previsión que, primero, se dotó de importantes instalaciones hospitalarias para atender a sus afiliados y, posteriormente, tras la consolidación del sistema público sanitario, simultaneó esas prestaciones con el establecimiento de conciertos con la Seguridad Social, ofreciendo servicios de atención sanitaria al resto de la población.

La Ley catalana de Mutualidades de Previsión Social, promulgada el 13 de junio de 1991, favoreció el desarrollo del sistema mutualista al tiempo que se universalizaba la asistencia sanitaria pública; un desarrollo que aspira a reforzar la nueva Ley autonómica de Mutualidades de Previsión Social, de 2003, al dotar de mayores cotas de flexibilidad a las Mutualidades para que puedan competir en términos de igualdad con las compañías aseguradoras y para que puedan disponer de más amplios instrumentos de financiación.

En el año 2001 el número de Mutualidades catalanas asciende a 152, el número de socios supera los 750.000 y las personas protegidas son más de 1.350.000, el 20 por 100 de la población; el patrimonio total que gestionan asciende a 616 millones de euros, el volumen de cuotas recaudadas se eleva a 210 millones de euros y los ingresos por conciertos con la Seguridad Social suponen más de 100 millones, lo que representa el 48 por 100 de sus ingresos totales, dato que por sí solo pone de manifiesto la

importancia que para el mutualismo de Cataluña tiene la colaboración con la Seguridad Social. Entre las Mutualidades sanitarias catalanas, la más importante por volumen de negocio es Quinta de Salut l'Aliança, MPS, entidad que en 2001 gestiona un patrimonio de 80 millones de euros y un volumen de primas de 69 millones, dando cobertura a casi 230.000 mutualistas.

Dos modelos de mutualismo de previsión social ampliamente desarrollados —el vasco y el catalán—, en definitiva, que presentan a su vez diferencias marcadas de actividad. El cuadro 6 lo pone de manifiesto con datos comparativos sobre cuotas ingresadas y sobre el Valor añadido bruto generado por las entidades mutualistas dependientes de la Generalitat de Catalunya, el Gobierno Vasco y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que en conjunto representan la práctica totalidad del sistema mutualista español —las entidades dependientes de otras Administraciones territoriales no alcanzan el 1 por 100 del volumen de negocio a escala nacional—.

CUADRO 6.—*Modelos mutualistas en España, media 2000-2001*
(millones de euros)

Ámbito	Cuotas						Valor añadido bruto					
	Vida		No Vida		Total		Vida		No Vida		Total	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
DCSFP	356	78,7	96	21,3	452	100	19	52,8	17	47,2	36	100
Cataluña . .	72	30,9	161	69,1	233	100	17	17,8	76	82,2	93	100
País Vasco .	963	99,8	2	0,2	965	100	83	99,6	0	0,4	83	100
<i>Total</i>	<i>1.391</i>	<i>84,3</i>	<i>259</i>	<i>15,7</i>	<i>1.651</i>	<i>100</i>	<i>118</i>	<i>55,9</i>	<i>93</i>	<i>44,1</i>	<i>212</i>	<i>100</i>

Fuentes: Elaborado con los datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

Las entidades de Previsión Social voluntaria del País Vasco —como, en menor proporción, las Mutualidades dependientes de la Dirección General de Seguros— concentran su actividad en el ramo Vida y, dentro de éste, en pensiones: reténgase que los volúmenes de primas en el ramo Vida representan prácticamente el 100 por 100 del total recaudado por las Mutualidades vascas, frente a sólo un 31 por 100 en Cataluña.

Por su parte, las Mutualidades Catalanas se centran en el ramo No Vida, dada su especialización en asistencia sanitaria, alcanzando su peso

prácticamente el 70 por 100 en términos de cuotas recaudadas y el 82 por 100 en términos de Valor añadido bruto.

4. Fortalezas y debilidades del sector

La desregulación financiera y la integración de los mercados de seguros y de previsión en la Unión Europea constituyen, probablemente, los desafíos más importantes que el sector mutualista ha tenido que afrontar en toda su historia. La equiparación al resto de entidades aseguradoras en cuanto a niveles de solvencia, provisiones técnicas y liquidez, exigencia que deriva de esos procesos liberalizadores, está forzando la reestructuración del sector, dejando al descubierto fortalezas y también debilidades que merecen ser apuntadas aquí, siquiera sea de un modo muy conciso.

a) TRADICIÓN HISTÓRICA Y PRINCIPIOS INSPIRADORES DEL MUTUALISMO

A favor del mutualismo puede jugar, ante todo, su arraigo social. Ciertos grupos sociales y determinadas asociaciones profesionales se han desarrollado al mismo tiempo que consolidaban un sistema de asistencia mutua que les protegiese frente a riesgos asociados a la vida laboral o cotidiana: la Mutualidad ha sido un componente más de su vida profesional y un símbolo importante de su identidad como colectivo. La intensidad de los vínculos que en este caso se establecen entre la entidad de previsión y el beneficiario de los servicios es, sin duda, un factor de competitividad muy especial, que no se presenta en otros proveedores de servicios de previsión.

Por otra parte, la ausencia de ánimo de lucro, la autogestión, la no diferenciación de cuotas por grupos de edad y sexo —según los respectivos niveles de siniestralidad— y el sentido solidario son valores socialmente apreciados, y coinciden con los que identifican a las Mutualidades frente a otras entidades de previsión.

b) DIMENSIÓN DE LAS ENTIDADES

La atomización del sector —la escasa dimensión de sus entidades— es, en cambio, un aspecto muy negativo del mutualismo. El reducido

tamaño de muchas entidades las hace vulnerables a la simple concurrencia en el tiempo de ciertos hechos fortuitos. La dimensión es importante para reforzar la posición en los mercados, para diversificar riesgos e inversiones, para aprovechar economías de escala, para mejorar la imagen de la entidad, para racionalizar la utilización del factor trabajo y de los recursos de capital; más aún, la dimensión es clave en un mercado en el que los competidores —Compañías de Seguros y Fondos de Pensiones— son, en una elevada proporción, intermediarios financieros internacionales que cuentan con redes de distribución muy sólidas, elevados volúmenes de negocio y presencia en los principales mercados del mundo.

El simple cociente entre el volumen de primas recaudadas y el número de entidades activas revela la escasa capacidad financiera que por término medio tienen las Mutualidades: la recaudación media es inferior a 4 millones de euros anuales. Es cierto que el mercado ofrece oportunidades muy diversas y que los vínculos del mutualismo, sobre todo el de pensiones, con el sector empresarial, constituyen una excelente oportunidad para las Mutualidades; es cierto también que los procesos de asociación y colaboración entre entidades, como sucede en las Cooperativas, constituyen una alternativa para superar las limitaciones que derivan de la escasa dimensión; pero bajo cualquier supuesto parece excesivo un número próximo a 500 entidades en un sector que, en conjunto, gestiona un volumen de recursos equivalentes a una veinteaava parte del que administra el primer grupo bancario español.

c) RECURSOS HUMANOS

La escasa dimensión que alcanzan muchas entidades les impide disponer de personal cualificado para atender las funciones técnicas propias de cualquier entidad aseguradora; es un problema que se presenta, sobre todo, en aquellas Comunidades donde el mutualismo de previsión social está menos desarrollado. En el año 2001 las 417 Mutualidades de menor dimensión —89 por 100 de las que enviaron sus estados contables a la Confederación Española de Mutualidades— han recaudado un volumen de primas de 177 millones de euros; es decir, unos 425.000 euros por entidad. Parece evidente que esa cifra de ingresos es insuficiente para atender la siniestralidad del período y unos gastos de explotación que tendrían que cubrir los costes de un equipo de profesionales cualificados. La

carencia de recursos humanos se suele solventar por una doble vía: en algunos casos, las federaciones regionales prestan los servicios técnicos a las correspondientes entidades; en otros, el ejercicio voluntarioso de algunos socios mutualistas, junto al asesoramiento externo, hacen posible el desempeño de las funciones más complejas.

d) EFICIENCIA, PRODUCTIVIDAD, SOLVENCIA TÉCNICA Y RENTABILIDAD

Las *ratios* de eficiencia, productividad, solvencia y rentabilidad de las entidades mutualistas, a pesar del problema de la dimensión, no difieren mucho de las que se observan para el conjunto del sector asegurador (cuadro 7). En general, los indicadores de eficiencia técnica —siniestralidad neta sobre primas y gastos de explotación sobre primas— son ligeramente desfavorables para las Mutualidades de Previsión Social, en las que destaca la alta siniestralidad en el ramo No Vida y los elevados gastos de explotación en el ramo Vida. La productividad aparente del factor trabajo sí es, como se vio anteriormente, inferior en el caso de las Mutualidades: su especialización en asistencia sanitaria podría ser la causa de esta desventaja. Las *ratios* de solvencia y cobertura de riesgos —autofinanciación y provisiones técnicas sobre pasivo— son ligeramente mejores en las Compañías de Seguros. Por último, los indicadores de rentabilidad son

CUADRO 7.—Indicadores de eficiencia, productividad y solvencia en el sector asegurador español, media 2000-2001 (porcentajes)

Ratios	Aseguradoras		Mutualidades	
	Vida	No Vida	Vida	No Vida
Siniestralidad neta/Primas	57,8	78,9	53,0	88,7
Gastos explotación/Primas	3,7	21,3	6,3	20,2
Variación provisiones técnicas/Primas .	48,5	0,5	93,8	1,7
Resultado técnico financiero/Primas . .	2,3	2,7	1,6	6,6
Provisiones técnicas/Pasivo	75,8		70,9	
Rentabilidad de las inversiones	75,5		10,2	
Autofinanciación	8,8		8,5	

Fuentes: Elaborado con datos de Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

favorables para las Mutualidades, sobre todo en el ramo No Vida —donde repercuten los resultados de la asistencia sanitaria— y en el ámbito de las inversiones financieras.

e) EL ENTORNO INSTITUCIONAL

El entorno institucional constituye un condicionante fundamental para el desarrollo de cualquier tipo de entidad. En este sentido, el marco regulador básico y las políticas de apoyo al sector mutualista determinan, en buena medida, sus posibilidades de expansión y diversificación; baste recordar la influencia tan positiva que ha tenido la regulación por el Gobierno Vasco en las Entidades de Previsión Social Voluntaria.

Pues bien, aunque en los últimos años la normativa estatal ha evolucionado hacia una mayor neutralidad en el tratamiento de los distintos tipos de entidades e instrumentos de previsión, sobre todo en lo referente a exigencias técnicas —recursos propios, provisiones técnicas...—, aún persisten ciertos aspectos económicos y fiscales que afectan de forma asimétrica a unas y otras. Así, los límites existentes a las prestaciones devenidas por los mutualistas, que no existen para los partícipes en un Fondo de Pensiones, o el tratamiento fiscal de los excedentes generados por los distintos tipos de entidades, son factores que pueden estar obstaculizando el desarrollo del sector mutualista.

Por otra parte, las Comunidades Autónomas han asumido competencias plenas en materia de Mutualidades, pero, con las excepciones del País Vasco y Cataluña, sus actuaciones en materia legislativa, de control administrativo o de política sectorial, no revelan un especial interés de los gobiernos regionales por atender un sector que se enfrenta hoy a desafíos de alcance.

5. Conclusiones

1. En el universo de entidades que integran el sector de Seguros y Fondos de Pensiones, las Mutualidades constituyen una figura singular, caracterizada por su especialización en el ámbito de la previsión social voluntaria y por los principios y valores que inspiran su conducta. Ambos

rasgos determinan su inequívoca pertenencia al conjunto de organizaciones que conforma la Economía Social.

2. El mercado de la previsión complementaria ha conocido una extraordinaria transformación en España, desde que en 1987 se regularan los Planes y Fondos de Pensiones con objeto de reforzar el sistema de prestaciones públicas y fomentar el ahorro a largo plazo. Por otra parte, la incorporación de España a la Unión Europea y la formación, primero, de un mercado financiero integrado y, posteriormente, la culminación del proyecto de Unión Económica y Monetaria, han forzado la reestructuración del sector asegurador, con objeto de mejorar su posición competitiva y armonizar a escala europea los requisitos técnicos y las posibilidades operativas de las entidades de seguros. En este escenario de cambios, las Mutualidades de Previsión Social se han visto sometidas a una doble tensión: la equiparación técnica con el resto de entidades aseguradoras y la aparición de nuevos competidores en el mercado de la previsión complementaria. La reestructuración subsiguiente presenta dos proyecciones: la notable disminución del número de entidades cuyo ámbito competencial es el nacional y la acusada renovación del tejido mutualista en Cataluña y el País Vasco.

3. Por número de empleados, volumen de negocio y Valor añadido, las Mutualidades representan, aproximadamente, entre un 5 y un 7 por 100 del sector asegurador y gestionan patrimonios equivalentes al 40 por 100 de los Planes y Fondos de Pensiones. Sus indicadores de eficiencia, productividad, rentabilidad y solvencia técnica no son muy diferentes a los de las Compañías de Seguros, a pesar de tener un tamaño medio relativo notablemente menor.

4. Tradición histórica, arraigo social y principios inspiradores de la conducta, son factores que han favorecido el desarrollo del mutualismo de previsión social. La vinculación de las Mutualidades a ciertos gremios, grupos profesionales y sectores productivos, confiere a estas entidades un lugar específico y una posición notable en el mercado de la previsión complementaria.

5. La imagen del mutualismo en España no es, sin embargo, ni mucho menos homogénea. Junto a entidades relativamente potentes y bien organizadas, persisten otras de dimensión muy reducida, en las que la gestión se realiza de un modo voluntarioso pero poco profesional. La

distribución territorial se concentra en Cataluña, País Vasco y Comunidad de Madrid, siendo el resto del territorio nacional, salvo alguna otra excepción, un auténtico desierto en lo referente a implantación mutualista. Y allí donde tienen una presencia destacada, las Mutualidades se han orientado siguiendo patrones de especialización completamente distintos: en el País Vasco se inclinan por prestaciones típicas del ramo Vida, y en Cataluña ofrecen, sobre todo, asistencia sanitaria.

6. Salvo en el País Vasco y en Cataluña, donde el mutualismo ha encontrado su propio modelo de desarrollo, en el resto de España las Mutualidades de Previsión Social aún no han terminado de adaptarse a los cambios del entorno anteriormente mencionados. El vacío institucional creado con la transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas, ciertos aspectos normativos que claramente han favorecido y siguen favoreciendo a otras entidades de previsión, y la ausencia de iniciativas en el propio sector, son algunas de las causas que han determinado esa falta de adaptación.

Un apunte sobre Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción

SUMARIO: 1. DELIMITACIÓN Y FUENTES. 2. CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO. 3. EMPRESAS DE INSERCIÓN. 4. CONCLUSIONES.

1. Delimitación y fuentes

Los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción son organizaciones empresariales que, realizando su actividad productiva en el mercado, tienen como finalidad facilitar la incorporación laboral de «colectivos de difícil empleabilidad», esto es, de grupos de individuos con graves dificultades para conseguir empleo: las personas con discapacidad y las personas en situación o riesgo de exclusión social, respectivamente.

Es verdad que la combinación de funciones que les es constitutiva —la económica o empresarial y la social— la comparten con una buena parte del resto de organizaciones del Tercer Sector; pero también es cierto que su plena dedicación a ciertos grupos muy específicos de personas discriminadas laboral y socialmente, así como su relativa novedad, con apenas dos decenios de historia, les dota de un perfil con matices propios. Es lo que justifica la atención diferenciada que aquí se les presta, si bien el resultado de su actividad económica —con independencia de las dificulta-

des, por ahora insalvables, que reviste el traducirla a magnitudes agregadas ordinarias— no deba sumarse al de los otros componentes de la Economía Social, con objeto de evitar una doble contabilización, ya que una parte muy considerable de los Centros Especiales de Empleo y de las Empresas de Inserción adoptan fórmulas societarias ya consideradas: Asociación, Fundación, Cooperativa...

Pero no se renuncia a dejar constancia de los principales datos que pueden sugerir la significación económica de los Centros Especiales de Empleo y de las Empresas de Inserción, dedicando a cada una de esas categorías epígrafe aparte. Serán —conviene subrayarse de nuevo— datos muy elementales, por no decir pobres, en cada caso. Al cerrar este trabajo, todavía no se acopia ni se procesa centralizadamente en España la información estadística básica sobre ambas modalidades empresariales. Para los Centros Especiales de Empleo, competencia de las Comunidades Autónomas, no se procede sistemáticamente a elaborar series de datos agregados a escala nacional: ni el *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales* del Ministerio de Trabajo, ni el Instituto Nacional de Estadística, a través de la *Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud*, ni el *Observatorio Ocupacional* del Instituto Nacional de Empleo suministran información consistente y debidamente señalizada. Un panorama que se repite en las Empresas de Inserción, sin fuente oficial alguna.

Se ha acudido, por eso, a los únicos repertorios de datos disponibles al elaborar estas páginas que ofrecen una visión de conjunto de cada uno de esos tipos de entidades, por más que se trate de informaciones puntuales, no completas y sin el refrendo de contrastes técnicos reconocidos. Se trata, en el caso de los Centros Especiales de Empleo, de los datos contenidos en la Respuesta de la Secretaría del Congreso de los Diputados, con fecha de 7 de mayo de 2003, a una pregunta escrita sobre el tema¹; datos referidos al 31 de diciembre de 2001. En cuanto a las Empresas de Inserción, los datos proceden del estudio hecho por iniciativa de la Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción, con infor-

¹ Respuesta de la Secretaría del Congreso de los Diputados, con fecha 7 de mayo de 2003, a la pregunta escrita de la diputada María Consuelo Rumí Ibáñez, formulada el 28 de abril de 2003, sobre Centros Especiales de Empleo, trabajadores con discapacidad contratados en los mismos y cuantía de las subvenciones.

mación recogida y analizada durante el año 2002 tanto de fuentes secundarias como de entrevistas a responsables del sector².

2. Centros Especiales de Empleo

La Ley de Integración Social de Minusválidos de 13 de abril de 1982 define los elementos básicos que conforman los Centros Especiales de Empleo: empresas plenamente integradas en el mercado que tienen como rasgo identificador la creación de empleo remunerado para personas con discapacidad, así como la prestación de servicios de ajuste personal y social que en cada caso se requiera, proponiéndose también el objetivo de apoyar la posterior integración de sus trabajadores discapacitados en el régimen de trabajo ordinario —o tránsito a la empresa ordinaria—. Elementos definitorios todos ellos que se subrayan y precisan, algo después, en el Real Decreto de 4 de diciembre de 1985 por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo, así como en el Real Decreto de 17 de julio de 1985 por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los minusválidos que trabajen en dichas entidades. Además de los temas relativos a la jornada laboral y a los derechos de los trabajadores, queda desde entonces establecido que los Centros Especiales de Empleo, surgidos de cualquier iniciativa —privada, social o pública— y pudiendo revestir cualquier modalidad societaria, fundacional o mercantil, habrán de computar en sus plantillas al menos un 70 por 100 de personas con discapacidad y habrán de constituir servicios de ajuste personal y social en el seno de los centros de trabajo, condiciones primordiales ambas para poderse acoger a las ayudas procedentes de las políticas de empleo protegido y, en general, a alguna vía de financiación pública. Aspecto este último, por cierto, que se ha desarrollado después por parte de las distintas Comunidades Autónomas, con normas de carácter complementario.

Y bien, desde la segunda mitad de la década de 1980, los Centros Especiales de Empleo —que reciben con la creación de Fundosa Grupo

² Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (FEEDEI), *Identificación y diagnóstico integral de las empresas de inserción en España*, Editorial Popular, Madrid, 2003. El volumen dedica unas primeras páginas (14 a 19) a dar cuenta de la metodología aplicada en la elaboración del estudio.

en 1989 un empuje notorio— no han dejado de multiplicarse, sobre todo en el ámbito de las actividades de servicios, demostrando su idoneidad para la creación de empleo de trabajadores con discapacidad, al tiempo que han reforzado los componentes propiamente empresariales, con logros notorios no pocas veces en términos de tecnología aplicada, de eficacia gerencial, de calidad de los productos y de competitividad, en suma, consolidando su posición en los respectivos mercados.

Los pocos e incompletos datos que oficialmente se han dado a conocer sobre el conjunto de la actividad de los Centros Especiales de Empleo a la altura del año 2001 —1.112 Centros con 32.747 asalariados, de los cuales el 94 por 100, esto es, 30.833 con discapacidad— se resumen en los que contiene el cuadro 1, que ofrece, por Comunidades Autónomas, la distribución de los trabajadores discapacitados contratados por dichas entidades, con detalle del tipo de discapacidad —psíquica, física o sensorial— de los mismos.

Dos notas merecen destacarse a propósito de lo que revela esa elemental información. Una, el alto porcentaje de trabajadores de los Centros Especiales de Empleo con discapacidad psíquica, esto es, pertenecientes a los colectivos de personas que secularmente han estado más discriminadas laboral y socialmente: suponen la mitad del total de discapacitados contratados. Otra, el peso elevado de Cataluña y el País Vasco en el mapa de la distribución territorial: Cataluña absorbe la cuarta parte del empleo total, y en el País Vasco se deja notar la importante presencia del segundo mayor grupo empresarial de Centros Especiales de Empleo —detrás de Fundosa Grupo, cuya plantilla representa aproximadamente un sexto del total—, el Grupo Talleres Protegidos Gureak, un holding que integra una docena de Centros y cuya empresa matriz es una entidad mixta participada por sociedades públicas y privadas, nucleadas en torno a una asociación de minusválidos.

Anótese, para terminar, que —simultáneamente al cierre de esta obra— se ha regulado, por Real Decreto de 20 de febrero de 2004, la figura de Enclave Laboral, una novedosa fórmula de incorporación al mercado abierto de trabajo —y en el seno de las instalaciones de cualquier empresa mercantil— de discapacitados contratados en los Centros Especiales de Empleo, que con toda probabilidad potenciará la funcionalidad de éstos.

CUADRO 1.—Centros Especiales de Empleo: trabajadores contratados por Comunidades Autónomas^a y tipo de discapacidad, 2001

CC. AA.	Plantilla a 31/12/2001				
	No discapacitados	Discapacitados	Tipo de discapacidad		
			Pstíquica	Física	Sensorial
Andalucía	n.d.	3.069	1.044	1.657	368
Aragón	178	1.929	544	703	82
Asturias	n.d.	1.193	470	574	149
Baleares	60	340	195	128	17
Canarias	74	395	171	184	40
Cantabria	41	716	351	319	46
Castilla-La Mancha ...	n.d.	1.002	442	463	97
Castilla y León	239	1.730	778	758	194
Cataluña	n.d.	7.845	5.315	2.016	514
Comunidad Valenciana.	336	2.176	904	975	297
Extremadura	61	640	340	191	109
Galicia	11	1.126	759	202	165
Madrid	354	3.583	1.484	1.422	677
Murcia	40	450	160	250	40
País Vasco	477	4.783	2.479	1.888	416
Rioja (La)	37	326	112	195	19
Ceuta	3	80	15	62	3
Melilla	3	50	5	40	5
<i>Total</i>	<i>1.914</i>	<i>30.833</i>	<i>15.568</i>	<i>12.027</i>	<i>3.238</i>

Nota: (a) Datos no disponibles para Navarra.

Fuente: Respuesta de la Secretaría del Congreso de los Diputados, de 7 de mayo de 2003, citada en el texto.

3. Empresas de Inserción

Responden a tal nombre las empresas sin ánimo de lucro que, realizando su actividad productiva con criterio de rentabilidad y viabilidad económica, integran en sus plantillas de trabajadores remunerados a un determinado porcentaje —entre el 30 y el 60 por 100, según Comunidades Autónomas— de personas en situación o riesgo de exclusión social —perceptores de rentas mínimas, desempleados de muy larga duración, ex toxicómanos, presos y ex reclusos, sin techo, de etnia gitana, así como jóvenes, mujeres e inmigrantes en ciertas circunstancias—; personas a las cuales ofrecen además apoyo para conseguir su plena incorporación —*inserción*— laboral, esto es, en el mercado abierto de trabajo, y para alcanzar su integración social.

Son dos los tipos de Empresas de Inserción que la práctica ha ido distinguiendo: las de Tránsito y las Finalistas; las primeras, auténticos centros de formación y capacitación profesional para la recuperación laboral plena, actúan de puente hacia el mercado ordinario de trabajo; las segundas, por su parte, proporcionan puestos de trabajo estables a trabajadores con una reducida productividad laboral permanente. Unas y otras, pueden adoptar, como en el caso de los Centros Especiales de Empleo, cualquier forma jurídica a efectos societarios o mercantiles, y —también como en aquéllos— su financiación combina los recursos obtenidos como resultado de su propia actividad productiva con otros procedentes de donaciones privadas y subvenciones públicas.

Su desarrollo desde los años ochenta y, particularmente, desde la mitad del decenio de 1990 ha sido considerable, a tenor de los datos de que se dispone, referidos a 2002. Son 147 las Empresas de Inserción censadas para ese año, de las que 78 por 100 son de Tránsito y el 22 por 100 Finalistas. Emplean en su conjunto a 3.550 trabajadores, de los cuales 2.201, el 62 por 100, son trabajadores de inserción y el porcentaje restante trabajadores especializados en los oficios correspondientes, encargados de tareas de gestión y técnicos sociales de acompañamiento. En su distribución territorial sobresale el peso de Cataluña, Andalucía y Madrid con el 28, el 17 y el 12 por 100, respectivamente, del total. Por su forma jurídica, las Empresas de Inserción se reparten, casi a mitades, entre alguna fórmula propia de entidades no lucrativas —Asociaciones y Fundaciones— y la de Sociedad Limitada: un 46 por 100 del total, en cada caso, adoptando el resto la forma de Cooperativa, preferentemente. En el cuadro 2 se ofrece el detalle de la distribución de las Empresas de Inserción por tipos de actividad.

He aquí, en definitiva, un tipo de entidad que se ha afirmado en la práctica antes de ser reconocida su especificidad por el ordenamiento jurídico de ámbito nacional. Tal reconocimiento se ha hecho expresamente por primera vez, aunque de forma un tanto tangencial, en una disposición adicional de la Ley de Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el Incremento del Empleo y la Mejora de su Calidad, de 9 de julio de 2001, al considerar «empresas de promoción e inserción laboral», cualquiera que sea su forma jurídica y actividad económica, a las que dediquen habitualmente no menos del 30 por 100 de sus puestos de trabajo al empleo de personas en situación de exclusión social, para for-

CUADRO 2.—*Empresas de Inserción según su actividad, 2002*

Actividad	% del número total de Empresas de Inserción
Agricultura, ganadería, jardinería y explotaciones forestales.	5,97
Artes gráficas (serigrafía, infografía, edición...)	7,46
Fabricación de muebles, industria de la carpintería y madera	5,22
Reciclaje, recuperadores y recogida de papel, cartón, ropa, aceites, voluminosos y otras materias, y su venta de segunda mano	32,09
Fabricación de productos metálicos e industria manufact. diversa	3,73
Construcción (y sus ramas)	11,94
Hostelería	5,23
Actividades de servicios personales, como limpieza y lavandería, y actividades de servicios sociales, como ayuda a domicilio y ocio	16,42
Transporte y mensajería.	2,24
Servicios múltiples varios, como mantenimiento industrial, reparación de ordenadores, conserjería, seguridad	5,22
Industria textil	4,48
<i>Total</i>	<i>100,00</i>

Fuente: Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción, *Identificación y diagnóstico integral de las empresas de inserción en España*, obra citada en la nota 2 de este capítulo.

marlas y adiestrarlas en el ejercicio normalizado de una actividad laboral, teniendo como fin primordial de su objeto social la plena integración laboral y el acceso al empleo ordinario de las indicadas personas. Es en ese mismo texto legal de reforma del mercado de trabajo donde se contempla, también por primera vez en una norma de alcance nacional, el «contrato de inserción», con características y condiciones precisas: el empleador ha de ser la Administración Pública o una entidad sin ánimo de lucro; el trabajador ha de estar inscrito como desempleado en la oficina de empleo; se trata de un contrato temporal —sin derecho a indemnización— con la finalidad de mejorar la ocupabilidad del trabajador; se realizará en el desarrollo de una obra o servicio de interés general o social dentro del ámbito de programas públicos; subvencionándose los costes salariales y de Seguridad Social hasta la cuantía equivalente a la base mínima del grupo de cotización al que corresponde la categoría profesional del trabajador.

También la regulación de las Empresas de Inserción es muy reciente a escala autonómica, alcanzando el rango de ley sólo en Cataluña —Ley de 12 de diciembre de 2002—, aunque ha recibido especial atención tam-

bién en Aragón, Navarra, País Vasco, así como en algunas capitales municipales: Vitoria, Granada y Gijón, han actuado como adelantadas en este sentido.

4. Conclusiones

1. Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción se configuran como dos novedosas modalidades empresariales destinadas a la creación de empleo para personas de difícil empleabilidad en el mercado abierto de trabajo. Discapacitados, por un lado, y personas en situación o riesgo de exclusión social, por otro, pueden encontrar en dichas entidades un puesto de trabajo y los apoyos formativos y asistenciales que eventualmente les faciliten la plena incorporación laboral y social, eludiendo así tanto la discriminación como la marginación.

2. Dicha función social definitoria ha de hacerse compatible con las exigencias de eficacia gestora y de competencia mercantil propias de empresas que actúan y aspiran a ser viables en el mercado: una compleja conjugación que —como para tantas otras variantes de organizaciones de la Economía Social— es un reto sostenido para los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción.

3. Anticipándose en parte a un reconocimiento legal específico, Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción se han desarrollado con apreciable impulso desde el decenio de 1980, con presencia territorial extendida en España. A finales del año 2001, 1.112 Centros Especiales de Empleo tienen contratados en sus plantillas a casi 31.000 trabajadores con discapacidad —de los cuales, el 50 por 100 con discapacidad psíquica, la que habitualmente se revela como más discriminatoria— y un total de 147 Empresas de Inserción emplean a 2.200 personas adscribibles a grupos o colectivos proclives a la exclusión social. En un caso y otro, son actividades del sector servicios las preferentemente atendidas.

4. Es muy escasa la información estadística consistente disponible sobre unas y otras entidades, no permitiendo conocer con precisión y cierto detalle la dimensión económica real de los Centros Especiales de Empleo y de las Empresas de Inserción, sobre todo si se quiere operar con magnitudes y conceptos homologables en términos de análisis eco-

nómico sectorial y de agregados contables nacionales. En todo caso, dado que una parte sustancial de unas y otras entidades revisten la forma de Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas u otras modalidades societarias consideradas en los capítulos anteriores de esta obra, no se han sumado los resultados de los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción a las correspondientes partidas del balance económico-social del Tercer Sector en España.

TERCERA PARTE

RECAPITULACIÓN Y PROPUESTAS

Un decálogo conclusivo

SUMARIO: INTRODUCCIÓN. 1. COMPONENTES DIFERENCIADOS, IDENTIDAD COMPARTIDA. 2. IMPORTANCIA CUANTITATIVA. 3. EL EJE AÑADIDO DE LA DIMENSIÓN SOCIAL. 4. DIFUNDIDA PRESENCIA TERRITORIAL. 5. EVALUACIÓN Y CÓMPUTO. LAS CUENTAS NACIONALES. 6. EL DEBER DE TRANSPARENCIA. 7. FINANCIACIÓN: EL PUNTO CRÍTICO. 8. GESTIÓN EFICAZ Y GIRO EMPRESARIAL. 9. RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL Y REPRESENTATIVIDAD. 10. LA APUESTA UNIVERSITARIA. ÉPILOGO: LA OPORTUNIDAD DEL TERCER SECTOR.

Introducción

Como se señala en las líneas prologales, es deseable que se cierre la brecha entre lo que el Tercer Sector aporta a la economía y a la sociedad y lo que se reconoce como tal formal e institucionalmente, incluyendo ahí al mundo académico. El propio contenido de esta obra contribuye a dar fundamento y legitimar esa aspiración.

No es, desde luego, la primera vez que se plantea la cuestión: con unos u otros acentos, la repiten todos los numerosos estudios publicados durante los últimos años sobre la dinámica y multiforme realidad que tratan de acotar las expresiones Tercer Sector y Economía Social. Pero esa reiterada exigencia, de ramificado alcance, encuentra aquí un soporte «numérico» nuevo, dada la combinación doblemente novedosa, estadística y contable, que han incorporado estas páginas.

Diez puntos servirán ahora para entresacar algunos de los temas abordados en los capítulos anteriores y para sugerir líneas de debate y reflexión ulteriores, alternando consideraciones de alcance general con el recordatorio detallado de algunos resultados cuantificables. No se trata —quede claro— de repetir conclusiones, sino más bien de subrayar aspectos de particular relieve, con algunas propuestas para avanzar en el estudio y en la consideración social de la realidad contemplada.

1. Componentes diferenciados, identidad compartida

Hay cuatro términos que han de conjugarse al hablar de Tercer Sector o Economía Social: interés colectivo o general y solidaridad, por un lado; participación y responsabilidad, por otro. Son los que dotan de un sustrato común identificativo a la muy diversa realidad de sus componentes. Y bien, la perspectiva que proporcionan esos cuatro conceptos invita a destacar algunos rasgos de cada uno de los principales tipos de entidad estudiados. Conviene proceder muy sumariamente, sin repetir lo ya anotado.

ASOCIACIONES: CARÁCTER EMERGENTE Y VOLUNTARIADO

Las Asociaciones son las entidades del Tercer Sector que más le imprimen a éste el carácter de *emergente*. En su forma actual, son inseparables de la noción de Derechos Humanos, que tiene poco más de medio siglo de existencia. La legislación española, por ejemplo, concibe a las Asociaciones como manifestación del ejercicio de un derecho fundamental de libertad, largamente negado en la España contemporánea y sólo consolidado tras la Constitución de 1978. Pero, con toda su juventud, están revolucionando a la Economía Social.

Lo que el asociacionismo ha aportado —y es una aportación suya, que nadie puede reclamar con mejor razón— es el voluntariado. Su importancia no es escasa, desde luego, contribuyendo a superar el atomismo individual y familiar a que parecía haber condenado el consumismo a las sociedades occidentales. Hace tres décadas, en efecto, se temía que las co-

modidades del hogar y el aumento del tiempo libre fragmentaran la sociedad en pequeñas células absolutamente insolidarias entre sí; hace dos décadas, la aplicación de las nuevas tecnologías de la información a la vida doméstica hacía presagiar el encierro de los individuos en sus respectivos hogares, dotados de las mayores comodidades, con acceso a todos los entretenimientos y perfectamente adaptados para mantenerse simultáneamente aislados y conectados al mundo exterior gracias a la venta telemática. Hoy se descubre, en cambio, que los individuos son capaces de salir de sus hogares y de sí mismos, de emplear el tiempo libre en actividades de servicio colectivo y de encontrar vías de socialización al servicio de los más altos ideales. Las Asociaciones, ciertamente, tienen mucho que ver con ello; unas Asociaciones que en España son capaces de movilizar a cerca de cuatro millones de voluntarios.

FUNDACIONES: DEMOCRACIA Y SOCIEDAD CIVIL

Las Fundaciones libres constituyen un logro no menor de la democracia. En España, también sólo desde 1978 se pone firme rumbo en esa dirección: libertad para fundar y gestionar el legado fundacional, contribuyendo así las Fundaciones a romper el tradicional monopolio del Estado en la definición de los intereses generales. Ahora cualquier particular, en el pleno ejercicio de su libertad, puede afectar un patrimonio de forma permanente al logro de un interés general de su elección, creando una organización perfectamente legitimada para administrar el patrimonio fundacional con arreglo a su leal saber y entender, al servicio de lo querido por el fundador. Y la Administración Pública habrá de limitarse, a través del correspondiente Protectorado, a comprobar que los recursos se están empleando como la Fundación dice estar empleándolos, algo que supone una auténtica subversión de principios administrativos aceptados como dogma de fe desde la Revolución Francesa: los particulares pueden *competir* con la Administración Pública en el diseño y ejecución de políticas públicas. Existen escasamente 2.500 Fundaciones con actividad, que emplean a unos 90.000 trabajadores —entre remunerados y voluntarios reducidos a equivalentes remunerados—, lo que, sin duda, todavía representa una dimensión relativamente reducida; pero las posibilidades de crecimiento de este sector son inmensas.

ENTIDADES SINGULARES: PAUTAS DE REFERENCIA

El papel de la Organización Nacional de Ciegos Españoles, Cruz Roja Española y Cáritas Española contiene una exigencia de ejemplaridad.

Nacida en plena Guerra Civil como una pieza menor del Estado corporativista, el deseo de emancipación de los invidentes españoles, tradicionalmente condenados —salvo honrosas excepciones— a arrastrar una vida de dependencia económica cuando no de mendicidad, es lo que ha dado a la ONCE su peculiar fisonomía. Tras una etapa inicial en la que el franquismo la instrumentalizó como una de las realizaciones del régimen, ya en los primeros compases de la transición a la democracia una renovada generación de dirigentes de la ONCE impulsó un cambio en profundidad hacia la plena autonomía. Desde entonces, esto es, desde hace prácticamente un cuarto de siglo, su quehacer diario ha consistido en guardar un delicado equilibrio entre su firme voluntad de no ser manipulada por ningún interés político o económico, de un lado, y la difícil labor de persuadir a la sociedad de que la ONCE sustituye al Estado de Bienestar en un ámbito de servicios que éste le ha delegado, y que esa delegación no puede hacerse a coste cero. De ahí su naturaleza jurídica de Corporación de Derecho Público y el privilegio de la emisión y venta del *cupón*; y de ahí, también, su tenaz lucha —que ha llevado al Tribunal Constitucional, hasta sentar jurisprudencia— para que no se la confunda con una Administración del Estado. Hoy, a lo que más se parece es a una Fundación-empresa, que cumple con eficiencia las funciones que tiene encomendadas, sin dejar de ampliarlas, demostrando gran creatividad para dotarse de nuevos medios e instrumentos organizativos.

Cruz Roja Española, la más antigua de las tres, presenta una estructura que tanto podría ser la de una enorme Fundación-asociación, es decir, una Fundación que emplea un importantísimo número de voluntarios —más que ninguna otra entidad en España—, o la de una gran Asociación que comercializa parte de sus servicios, con creciente profesionalidad en todo caso.

Por su parte, Cáritas Española se asemeja a una Asociación basada en el entusiasmo y la entrega de sus voluntarios —es la segunda entidad española, a estos efectos—, que han dado a la entidad una impronta característica: el deseo de prestar cada vez más servicios, sin rígida limitación

de recursos económicos; impronta que en este estudio se ha denominado «finanzas voluntaristas».

Las Entidades Singulares, sin ser propiamente Asociaciones ni Fundaciones, han desempeñado un importante papel de referencia dentro de esos respectivos universos y, en general, dentro del mundo de las ONG. No en vano se trata de las entidades que más consistencia pueden dar a esa realidad multiforme en términos de arraigo y por el voluntariado que movilizan; también, por la definición de sus objetivos y la credibilidad que han ganado en la sociedad española.

CAJAS DE AHORROS: RENOVADA VOCACIÓN SOCIAL

Hay sobrados motivos para considerar a las Cajas de Ahorros dentro de la Economía Social: ahí está su demostrada capacidad en la lucha contra la exclusión financiera, su mantenido compromiso con el entorno social a través de la Obra Social, su constatable aportación al desarrollo regional y también su indiscutible contribución a vigorizar la competencia bancaria, a modo de contrapeso de las tendencias oligopolistas de la banca. Su no poco asombroso dinamismo económico durante los últimos decenios ha contribuido, en definitiva, a ampliar los límites de su tradicional labor social.

Sin embargo, son todavía amplios los sectores de la opinión pública que no tienen una percepción clara de que las Cajas de Ahorros pertenezcan al Tercer Sector o Economía Social; muchos las ven como entidades de depósito y crédito no muy distintas de los bancos. Por una parte, los niveles de renta han mejorado, y el acceso al crédito se ha facilitado para casi todos; por otra, la contribución al desarrollo regional podría verse, hasta cierto punto, como resultado de cierta división del trabajo con la banca privada, según la cual ésta se especializa en estrategias de internacionalización; además, la reciente regulación de las cuotas participativas complica aún más las cosas, puesto que puede afectar a la Obra Social, núcleo indiscutido de la vocación solidaria de las Cajas.

Las Cajas, por todo ello, deberán dar renovadas pruebas de su vocación social; ocasiones no van a faltar. Baste un solo ejemplo: la prestación de servicios financieros a una inmigración que cada vez adquiere mayor protagonismo en la economía y la sociedad españolas.

COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES: EMPLEO ESTABLE, COHESIÓN SOCIAL Y TERRITORIAL

Las Cooperativas y Sociedades Laborales —particularmente, estas últimas— son formas empresariales en expansión en España. El hecho puede parecer sorprendente, sobre todo a la vista de la baja productividad relativa, la menor capacidad de generación de Excedente bruto de explotación y, en definitiva, sus mayores costes laborales unitarios, en comparación con las formas convencionales de empresa capitalista. Pero cuando la cuestión se examina más detenidamente, deja de sorprender. Dos tercios de estas entidades son las llamadas Empresas de Trabajo Asociado —denominación que engloba a las Cooperativas de Trabajo Asociado y las Sociedades Laborales—, cuya finalidad fundamental consiste en garantizar un empleo más estable que el que puede ofrecer la mayor parte de las empresas. Esta investigación ha demostrado que, en una sociedad donde las tasas de temporalidad son excepcionalmente elevadas, como la española, las Empresas de Trabajo Asociado aseguran un puesto de trabajo más estable que la media a unos 240.000 trabajadores. He aquí un factor decisivo a la hora de enjuiciar el papel que desempeñan estas entidades en el conjunto de la economía.

Debe, por tanto, superarse cualquier planteamiento simplista que destaque sólo del sector cooperativo la pequeña dimensión de sus instalaciones, la escasa diversificación, o su escasa utilización de tecnologías avanzadas. No parece casualidad que las Comunidades Autónomas donde el sector cooperativo aporta más empleo sobre el total respectivo sean el País Vasco y Navarra, que no ofrecen ciertamente la imagen de regiones atrasadas, sino todo lo contrario. Cuando se habla de Mondragón Corporación Cooperativa, grupo que da empleo a más de 53.000 trabajadores, que tiene diversificadas sus actividades en los campos financiero, industrial y de distribución comercial, que desarrolla y aplica nuevas tecnologías, que es capaz de explotar sus ventajas competitivas instalando factorías en otros países, y que, en suma, se aleja de la preconcebida idea de ineficiencia, algunos se atreven a decir que *eso*, en realidad, no es una cooperativa. ¿Por qué no? De hecho, Mondragón Corporación Cooperativa comparte con entidades de dimensiones mucho más reducidas el rasgo básico de contribuir a la estabilidad en el empleo y, como consecuencia de ello, el ser un elemento de vertebración social del territorio donde ha surgido y se ha asentado.

Más aún, habría que preguntarse si el Excedente y el Valor añadido por el sector cooperativo están correctamente calculados cuando se aplican, sin cautela alguna, los criterios del Sistema Europeo de Cuentas en vigor. En esta obra se han cuestionado los habituales criterios de Contabilidad Nacional para las Asociaciones y Fundaciones, así como para las Entidades Singulares, en la medida en que todas esas entidades emplean trabajo voluntario. Pues bien, en tanto se considere, como tiende cada vez más a considerarse, que el empleo estable es un bien escaso, habría que replantearse también esos criterios en el caso de las entidades que, por su propia naturaleza —las Empresas de Trabajo Asociado—, son capaces de garantizar un empleo más estable que las empresas de corte más convencional. Si el empleo estable es un bien escaso, como todo bien escaso tendrá un valor; y ese valor, en rigor, debería contabilizarse como una Transferencia social en especie de la entidad al trabajador remunerado que disfruta de un grado de estabilidad superior al que ofrece el mercado.

Quede apuntado tan sólo aquí el tema, que tiene indudable trascendencia. Piénsese que las Transferencias sociales en especie generadas, bien por el trabajo voluntario —en Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares—, bien por la garantía de empleo estable —en las Empresas de Trabajo Asociado—, podrían ser el elemento económico capaz de dar unidad a una buena parte, al menos, de la Economía Social.

MUTUALIDADES: RECUPERAR LA TRADICIÓN

Las Mutualidades de Previsión Social, de por sí una rama tradicional de la Economía Social, constituyen en la actualidad un sector muy heterogéneo y con grandes diferencias territoriales. En general, el mutualismo viene de un escenario en que ha tenido que someterse a importantes cambios de funcionamiento —el principal, el paso del criterio de reparto al criterio de capitalización—, como consecuencia de la convergencia europea hacia el mercado único, también en este ámbito, y de la competencia creciente por parte de las Compañías de Seguros y los Fondos de Pensiones. El resultado es una pérdida de terreno frente a unas y otros, excepto en aquellas Comunidades Autónomas que han apostado por el mutualismo como fórmula general de prestaciones complementarias a las de la Seguridad Social obligatoria: País Vasco y Cataluña.

El País Vasco ha optado por igualar las ventajas de Mutualidades de Previsión Social y Fondos de Pensiones, en el sentido de dar a ambos un tratamiento fiscal equitativo y de suprimir los topes a las prestaciones de las primeras, con lo que se ha conseguido atraer al sector mutualista al 80 por 100 de la población activa de esa Comunidad Autónoma. En Cataluña, por su parte, se ha optado por un modelo legal que favorece el mutualismo como oferta complementaria de servicios sanitarios, lo que ha atraído al 20 por 100 de la población activa en esa Comunidad. En el resto de España, en cambio, los Fondos de Pensiones disfrutan de ventajas fiscales de las que carecen las Mutualidades, y se ha optado por un modelo sanitario en que las ventajas se sitúan del lado de las sociedades médicas privadas; por eso, las Mutualidades aportan un volumen muy reducido a la oferta de ambas clases de prestaciones.

Tendría sentido, pues, una apuesta más clara a favor del mutualismo a escala estatal, que eliminara, cuando menos, la discriminación de que son objeto las Mutualidades frente a los Fondos de Pensiones, de un lado, y las sociedades médicas, de otro, contrarrestando la falta de reconocimiento de esa clase de entidades —excepto en el ámbito de los colegios profesionales— por parte de la sociedad española, fuera del País Vasco y Cataluña. Salvo en ambas Comunidades Autónomas, se está perdiendo la tradición del mutualismo de previsión social, y sólo un replanteamiento en profundidad permitirá hacer más visibles sus ventajas frente a las ofertas con las que compete, Fondos de Pensiones y sociedades médicas.

CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO Y EMPRESAS DE INSERCIÓN: CONTRA LA DISCRIMINACIÓN Y LA EXCLUSIÓN

La clave de la multiplicada presencia —y aceptación social— de estas novedosas fórmulas empresariales es convertir el empleo y el adiestramiento profesional en el medio para combatir la marginación, en uno u otro sentido del término, de personas discapacitadas o en riesgo o situación de exclusión social. Facilitar la plena incorporación de éstas al mercado laboral y su plena integración social a través de su contratación como trabajadores remunerados, es el objetivo que ambos tipos de entidades se proponen, y lo que les ha permitido un no poco rápido desarrollo en el curso de los últimos lustros, anticipándose en ocasiones a la definición del correspondiente marco regulador. Un ejemplo, pues, de

iniciativa por parte de las organizaciones sociales. Una realidad que conviene atender más cuidadosamente por parte de las Administraciones y ser mejor conocida, comenzando por el análisis de su significación económica a partir de una mejor cobertura estadística de la que hoy se dispone.

La principal fortaleza y la mayor debilidad de los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción son, por lo demás, diáfanos. Aquella estriba en su doble condición de palanca y reflejo, a la vez, del cambio de valores en una sociedad, que, de ignorar —cuando no ocultar en el desván, como algo vergonzante— la existencia de personas con sus capacidades muy disminuidas para integrarse en la sociedad y en el mercado laboral ordinario, ha pasado a procurar que contribuyan activamente a la generación de riqueza y a su propio sostenimiento, con la consiguiente mejora de la autoestima. La principal debilidad radica en lo difícil que es hacer compatible esa extraordinaria función social con la rentabilidad económica. He aquí el duro reto que se le plantea a estas entidades: demostrar que lo que realmente gana la sociedad con la integración laboral y social de las personas a las que atienden es superior al montante de las subvenciones necesarias para dar continuidad a su labor.

2. Importancia cuantitativa

El Tercer Sector, indispensable por el carácter social y solidario de muchas de las funciones que desempeña en las economías desarrolladas de nuestro tiempo, «semillero» de políticas sociales, ha alcanzado hoy una importancia cuantitativa más que notable. España ofrece un buen ejemplo, en línea con la realidad observable en el resto de los países de la Unión Europea y, también, en la OCDE. Las cuentas de la Economía Social presentadas en estas páginas son bien reveladoras. No será ocioso, en todo caso, anotar a continuación algunos puntos de especial interés.

- En primer lugar, debe subrayarse la dimensión global del Tercer Sector, que, de acuerdo con las variables más consistentes, asciende al 3,9 por 100 de la Remuneración de los asalariados del conjunto de la economía española (el 5,5 por 100 cuando se incluyen las Cajas de Ahorros) y al 5,5 por 100 del empleo equivalente asalariado (6,4 por 100, con Cajas). Inmediatamente, el cotejo de ambos porcentajes revela unos niveles medios de salario dentro del Tercer Sector sustancialmente inferiores a los

promedios nacionales, lo que, al no estar justificado por unos menores niveles de cualificación —sino todo lo contrario, a tenor de la alta formación, en general, de los trabajadores que ha puesto también de manifiesto esta investigación—, bien pudiera encubrir un componente altruista difícil de cuantificar, pero muy considerable.

- En segundo lugar, al observar al Tercer Sector a través de sus distintos tipos de entidades, se aprecia enseguida que las Asociaciones son las más numerosas, si bien su importancia se reduce cuando del número de entidades se pasa al de trabajadores, y, más aún, a la cifra de Remuneración de los asalariados, mostrándose cómo es aquí donde el desfase con los salarios medios nacionales es más acusado y donde más se depende del trabajo voluntario. En este sentido, no puede dejar de subrayarse la recrecida importancia cuantitativa del Tercer Sector tan pronto como se incorpora la aportación de los voluntarios —algo más de cuatro millones, en términos absolutos—, cuya consideración, reducida a los términos equivalentes del empleo remunerado a tiempo completo, elevaría hasta cerca del 10 por 100 del empleo asalariado total la magnitud laboral del Tercer Sector en España en su más amplia acepción. He aquí un dato de una trascendencia difícilmente exagerable.

- En tercer lugar, las cuentas satélite del conjunto de la Economía Social, con todas las cautelas de un ejercicio aproximativo de este carácter, ayudan a concretar otros rasgos cuantitativos destacados en el dominio de las grandes macromagnitudes de la Contabilidad Nacional. Por un lado, permiten valorar el propio peso del Tercer Sector en otros términos comparativos distintos del salario y el empleo, como son el Valor añadido y el Excedente bruto de explotación de la economía española; los porcentajes respectivos alcanzan el 3,3 y el 5,6 por 100 (4,7 y 8,2 por 100, con Cajas de Ahorros), en el último caso —Excedente bruto de explotación— cuando se engloba también el importante Excedente social que propicia el trabajo voluntario, un concepto no contemplado así en las cuentas nacionales, pero asimilable, en algún sentido, por tratarse de una generación de valor que no recibe la contraprestación de un salario. Por otro lado, de la estructura de las cuentas satélite se deduce igualmente la muy notable Necesidad de financiación para el conjunto del Tercer Sector, concentrada en Asociaciones y Fundaciones.

3. El eje añadido de la dimensión social

El Tercer Sector, por más que haya alcanzado un tamaño de cierto relieve en términos macroeconómicos, no ha de medirse tan sólo con la vara de lo cuantitativo. Su *dimensión social* le aporta un eje añadido, cualitativo —en su misma etimología: *de calidad*—, que escapa al objeto de las empresas mercantiles tradicionales. La atención a finalidades de indudable contenido social, ya sea de un modo solidario en beneficio de sus asociados, o más específicamente altruista, se sitúa en la esencia misma del Tercer Sector. En éste, puede decirse, lo cualitativo se añade a lo cuantitativo. Dos extremos pueden subrayarse ahora a propósito de ello.

- **Primero:** la dimensión social del Tercer Sector se multiplica con la aportación de los voluntarios y la que, de un modo específico, desarrollan los trabajadores, remunerados o no, del Tercer Sector de Acción Social. Si se aquilatara, dentro de la gran cifra de más de cuatro millones de voluntarios, los que desarrollan su labor en el ámbito asistencial y en favor de colectivos marginados, se estaría hablando de 111.000 puestos de trabajo equivalentes, que, sumados a los empleos remunerados en este tipo de entidades, elevaría hasta cerca de 320.000 los trabajadores a tiempo completo del Tercer Sector de Acción Social: los 320.000 puestos de trabajo que sería preciso aumentar en las distintas Administraciones Públicas para suplir a ese importante núcleo de servicios sociales prestados hoy por el Tercer Sector. Un argumento bien pragmático a favor de su imprescindibilidad, sin duda.

- **Segundo:** al observar el perfil del empleo, no puede dejar de concluirse que la Economía Social predica con el ejemplo, entre otros aspectos, en las posibilidades de trabajo ofrecidas a las mujeres y a los jóvenes y, de un modo muy particular, en la incorporación de ciertos colectivos desfavorecidos desde el punto de vista laboral, como son los discapacitados —el 9 por 100 de la población española en edad de trabajar presenta algún tipo de discapacidad, según los datos ofrecidos por el INE—, con notable presencia en las entidades de mayor proyección social, y tanto desde la perspectiva del empleo remunerado como de su contribución al trabajo voluntario. De hecho, la labor de integración social de los discapacitados y de otros colectivos encuentra en las entidades del Tercer

Sector uno de sus más destacados instrumentos: fueron las pioneras en este campo, y siguen siendo su eje medular.

4. Difundida presencia territorial

La visión de la entidad cuantitativa y cualitativa del Tercer Sector en la economía española se completa al adoptar una perspectiva territorial, especialmente indicada para un conjunto de actividades con arraigo local y marcada preferencia por los denominados servicios de proximidad. Lo sustancial puede resumirse en pocas líneas.

Desde cualquier ángulo de estudio que se adopte al establecer el mapa territorial de la presencia de la Economía Social en España, resulta constatable su difundido asentamiento por el conjunto de las Comunidades Autónomas, dentro de unas proporciones absolutas que dependen en buena parte, como es lógico, del peso de cada una de ellas (no ha de extrañar, por eso, que —dejando aparte las Cajas de Ahorros— en Cataluña, Andalucía, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana se concentre el 70 por 100 de los afiliados a la Seguridad Social en las entidades del Tercer Sector). Con todo, se pueden advertir distintas «densidades» relativas al poner en relación el número de entidades o de afiliados con sus respectivos totales regionales.

Cabe subrayar, en este sentido, la clara importancia relativa del País Vasco, dentro de las Comunidades Autónomas de mayor tamaño económico y demográfico; una importancia asentada muy particularmente en Cooperativas —más que en el número, en el gran empleo en ellas— y Sociedades Laborales, y con notable presencia también en los otros tipos de entidades. No obstante, es Cataluña la Comunidad que mantiene la primacía en términos absolutos —tanto en número de empresas como de asalariados—, sostenida de un modo muy equilibrado en los diferentes tipos de entidades aquí consideradas, como sucede, en general, en Andalucía, la segunda Comunidad del *ranking* absoluto, si bien en este caso la debilidad del tejido de Fundaciones contrasta con la fortaleza del cooperativismo. Madrid, en posiciones globales muy intermedias, se beneficia de un considerable «efecto sede» entre las Fundaciones y ciertos tipos de Asociaciones, como las de Utilidad Pública. Del resto de regiones de menor tamaño absoluto, no puede dejar de

consignarse el destacado lugar relativo de Aragón, tanto desde el punto de vista del número relativo de entidades, aspecto en el que lidera el *ranking* nacional, como desde el de los asalariados, particularmente en Asociaciones.

Puede hablarse, en suma, de una difundida presencia del Tercer Sector en España tomando como baremo el número de entidades o el empleo; presencia que se multiplica allí donde priman las Fundaciones y, sobre todo, las Asociaciones, cuyo trabajo no remunerado, de una considerable magnitud, se añade al de los trabajadores asalariados.

5. Evaluación y cómputo. Las cuentas nacionales

La notoria presencia del Tercer Sector en la economía y la sociedad no encuentra correspondencia ni en los procedimientos disponibles para la evaluación de las actividades que aquél comprende, ni en *visibilidad* estadística en la presentación agregada de la actividad económica, a una u otra escala. Un doble problema.

Los sistemas tradicionales de evaluación resultan claramente inapropiados para muchas entidades de la Economía Social, y ello, a su vez, se relaciona con la naturaleza de muchos de los bienes y servicios que ofertan estas entidades y con las funciones añadidas que desempeñan: los efectos externos que generan las actividades del Tercer Sector en términos de desarrollo cultural y educativo, integración y bienestar social, equilibrio territorial y un largo etcétera. Mientras no se consigan establecer pautas bien definidas de cálculo de los mismos, las organizaciones de la Economía Social estarán en desventaja cuando se trate de hacer comparaciones; y mientras no se consiga incorporar algún tipo de valoración de esos efectos externos en los cómputos agregados de la actividad productiva, el Tercer Sector permanecerá oficial y socialmente en una zona de penumbra.

No es inconsecuente, por tanto, demandar —en línea con las recomendaciones de Naciones Unidas y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico— la adecuación de los sistemas de Contabilidad Nacional para recoger de forma separada —como un sector institucional nuevo y diferenciado— las macromagnitudes del Tercer

Sector y cuantificar su contribución económica mediante unos criterios de valoración específicos. En España, y no es una excepción en el marco de la Unión Europea, hay que decir que, desafortunadamente, dista de ser así. El Sistema Europeo de Cuentas integradas, en su versión de 1995, responde a las prioridades e inquietudes de hace una década, y ha quedado obsoleto, en este aspecto, casi antes de haber empezado a aplicarse. A lo más que llega el SEC 95 es a individualizar el sector Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, que responde a una composición considerablemente recortada —pues faltan todas las entidades con dos o menos trabajadores remunerados y hace caso omiso del trabajo voluntario— de lo que en esta obra se ha recogido bajo la rúbrica de Asociaciones y Fundaciones, más la adición de las Instituciones Religiosas —que no se han incluido en este estudio— y algunas Entidades Singulares, como Cáritas Española y Cruz Roja Española. Pero a las Sociedades Cooperativas —excepto las de crédito— el SEC 95 las integra de forma indiferenciada en el sector Sociedades no Financieras; a las Cajas de Ahorros y las Cooperativas de crédito las hace formar parte de las Instituciones Financieras Monetarias, sin posibilidad de distinguirlas de los bancos; y a las Mutualidades las incluye entre las Instituciones Financieras no Monetarias.

No mucho más halagüeña es la perspectiva que ofrecen las estadísticas de fuentes tributarias o de la Seguridad Social. Con todo, este estudio ha demostrado que es posible perfilar con bastante exactitud los contornos de un conjunto tan extraordinariamente diverso de actividades, como el colocado bajo las rúbricas Tercer Sector o Economía Social. Y que la continuidad de esa labor se facilitaría sobremanera con una mejor coordinación de los esfuerzos de distintas Administraciones que producen datos sobre este ámbito de la actividad económica, aunque hoy sin compartirlos entre sí y, las más de las veces, sin publicarlos de forma aprovechable por investigaciones —como la que sustenta esta obra— que se propongan contribuir a un mejor conocimiento de la economía española. El deber de informar a la sociedad forma también parte de la función pública, salvando todas las garantías de confidencialidad para el administrado.

Probablemente, esa coordinación de las distintas Administraciones debería realizarse por una sola de ellas, a la que se asignara la función de elaborar estadísticas del Tercer Sector. Hasta ahora, el departamento mi-

nisterial con competencia en Asuntos Sociales se encarga de publicar una *Base de datos de la Economía Social*, muy aprovechable pero con una visión muy menoscabada de la Economía Social, al identificarla con el sector cooperativo, lo que entraña una escisión —a juicio de los autores de estas páginas, injustificada— entre esa realidad y la de Asociaciones y Fundaciones. No se trataría, pues, tanto que suprimir esa base estadística, que está demostrando sobrada utilidad, como de ampliarla con un concepto abarcador del Tercer Sector.

6. El deber de transparencia

Si es exigible mayor rigor y compromiso por parte de las Administraciones Públicas con el conocimiento del Tercer Sector, igualmente cabe requerir todo ello de las entidades que lo integran. El Trabajo de Campo realizado en el curso de este estudio ha encontrado tasas de rechazo que son inusuales en encuestas de opinión, de intención de voto o de estudios de mercado. Un sector que incorpora valores de solidaridad y participación social ha de rehusar cualquier tentación de opacidad en sus actuaciones; los comportamientos opacos sólo pueden restar credibilidad a la hora de exigir transparencia en las Administraciones Públicas; las entidades del Tercer Sector, que se mueven por motivaciones altruistas, o en todo caso por intereses colectivos o generales, han de mostrar una disponibilidad ejemplar para informar a la sociedad de lo que hacen y de cómo lo hacen.

Abrirse a la sociedad para conseguir más apoyo de ésta; darse a conocer íntegramente para encontrar mayor receptividad en instancias públicas y privadas; ofrecer información para obtener reconocimiento: no hay opción alternativa para quienes actúen en el ámbito de la Economía Social. Como carece de futuro estar a la defensiva dando lugar a ese círculo perverso que, en más de una ocasión, ha enlazado la escasa transparencia de unos con el recelo de los otros, reserva informativa con suspicacia y retraimiento. La plena legitimación social del Tercer Sector, en definitiva, requiere la plena disposición de éste para ser conocido y analizado. Y de él deberían partir las iniciativas que permitan dosis crecientes de control social, favoreciendo la creación de instrumentos —comenzando por el suministro de información diáfana—

que lo faciliten. Si el Tercer Sector es capaz de imponerse el grado de autoexigencia que este planteamiento comporta, alcanzará mayor reconocimiento público y sus objetivos y reivindicaciones serán mucho más viables.

7. Financiación: el punto crítico

El Tercer Sector no puede convertirse en cautivo de una financiación que llegue por la vía del privilegio y de la subsiguiente discrecionalidad de los poderes públicos. El reforzamiento de las fuentes de financiación se convierte, por ello, en condición *sine qua non* para su expansión y viabilidad futura, al tiempo que requisito esencial para su autonomía. Fuentes de financiación que no deberían reposar tanto en las subvenciones públicas cuanto en los ingresos propios derivados de las actividades respectivas. Y allí donde la acción social es más intensa y los efectos externos positivos más perceptibles, se debería aprovechar para vincular fondos públicos y privados al cumplimiento de ciertos compromisos o a la consecución de un cierto grado de cofinanciación. Sin olvidar, claro está, el impulso a las redes de apoyo financiero colectivo y mutuo —en forma de fondos de inversión en este tipo de empresas, sociedades y fondos de capital riesgo específicos, sociedades y fondos de garantía mutua...—, redes que, con la participación activa de las propias entidades financieras del sector, Cooperativas de crédito y Cajas de Ahorros, podrían desempeñar, al modo en que las Cajas Rurales vienen haciendo desde hace tiempo con las Cooperativas agrarias, un papel importante en el fortalecimiento de la capacidad financiera de las entidades de la Economía Social.

Complementariamente, el ejemplo de aquellos que invierten ya en fondos de inversión «verdes» destinados a proyectos de inversión respetuosos con el medio ambiente, aun a costa de obtener menores retribuciones, podría ampliarse a otras categorías de «inversores sociales» dispuestos a «recibir menos por hacer más», sabedores de que sus ahorros se destinan a fines de interés social. En definitiva, un sector que es capaz de movilizar a millones de ciudadanos dispuestos a aportar su trabajo no retribuido en beneficio de terceros, debiera ser capaz también de movilizar crecientes recursos de factor capital en sus más diferentes formas.

8. Gestión eficaz y giro empresarial

Si la financiación es el punto crítico de las organizaciones que encuadra el Tercer Sector, la gestión es la clave de bóveda desde la perspectiva de la eficacia, de la estabilidad y, en definitiva, de la legitimación social. Gestión eficazmente responsable y responsablemente eficaz, y no es éste un mero juego de palabras. El sentido de responsabilidad, de responsabilidad compartida, ha de ser uno de los componentes más genuinos de la actividad de la Economía Social, y sin eficacia, sin eficacia comprobable y medible, será difícil la continuidad de los apoyos financieros y aun sociales, en general, que consigan unas u otras entidades. Incorporar y demostrar crecientes capacidades de gestión eficaz, manteniendo el definitorio deber de responsabilidad social: éste es el terreno en que hoy el Tercer Sector se juega su ser o no ser.

No es casual, desde luego, en un tiempo —nuestro tiempo histórico— que, al otorgar primacía al mercado, realza la cultura empresarial, el papel central de la empresa en el sistema productivo y, por ende, el valor social del empresario. Capacidad para hacer competitivamente empresa, empresa con alta sensibilidad social: para el Tercer Sector, para la Economía Social es una necesidad inapelable pero también una posibilidad que, por fortuna, ya está materializándose paulatinamente en hechos.

La economía española actual ilustra bien, por una parte, el muy generalizado auge de la función empresarial y el creciente aprecio social del papel de los emprendedores en economías abiertas y en sociedades avanzadas. Los datos que captan la multiplicación de iniciativas empresariales y la renovación de técnicas de gestión son concluyentes. La apertura de la economía española y el clima de estabilidad institucional —no sólo macroeconómica— están potenciando con fuerza, sin duda, el proceso: la competencia tensa las facultades creativas de los empresarios y la estabilidad segrega confianza; creatividad y confianza, dos términos esenciales en economía que suelen ir juntos. Por otra parte, también es muy visible en la economía española la afirmada capacidad gestora y empresarial, propiamente dicha, de núcleos muy significativos de entidades del Tercer Sector, de la Economía Social. Algunos descollantes grupos empresariales auspiciados por entidades y núcleos bien representativos de este ámbito —ONCE y el movimiento cooperativo de Mondragón principalmente—, así como no pocas organizaciones de diverso tipo, ofrecen

un imitable modelo a la hora de innovar, de obtener recursos y concitar voluntades, de ampliar y diversificar líneas de actividad, de mejorar posiciones en mercados competitivos, de alcanzar satisfactorios niveles de rentabilidad.

El «giro empresarial» preconizable para el Tercer Sector ya está, pues, avanzado, con realizaciones efectivas que en más de un caso han tenido el don de la anticipación. Ahora se trata de ampliar su alcance y de completarlo. Y hacerlo desde la convicción de que muchas de las entidades del Tercer Sector están en óptimas condiciones —por su carácter flexible y adaptativo, por su condición de creaciones originales de la iniciativa social, por su naturaleza participativa y por el cultivo de la corresponsabilidad que las identifica— para realizar gestión empresarial, haciendo compatible eficiencia económica y compromiso con los intereses sociales que se trata de servir.

Es evidente, en ese sentido, que la Economía Social tiene mucho que decir en el actual debate sobre la Responsabilidad Social Corporativa, adelantada como ha sido aquélla en la consideración de objetivos que trascienden la apropiación particular del beneficio; pero también debe aspirar a poderlo hacer en términos estrictos de gestión. Será necesario para ello que la administración deje de ser una «vocación de segunda» en tantas y tantas Asociaciones, que la dirección competente se cuide tanto como el prestigio de la presidencia en las Fundaciones, que la gerencia de las Cooperativas actúe con exigentes criterios de profesionalidad, que todas y cada una de las entidades del Tercer Sector, en definitiva, se planteen el objetivo de una gestión eficaz. No se trata de mimetizar comportamientos, sino de participar dinámica y activamente en un medio económico —y social— que tiene en la empresa su eje y su motor.

¿Riesgo de mercantilización, de pérdida de identidad? Todo lo contrario: es en el descuido de la gestión donde está la amenaza, es la ineficacia lo que puede acarrear desnaturalización, al poner en entredicho la responsabilidad social que es connatural a la Economía Social. El creciente arraigo de todo el vasto tejido productivo que ésta abarca exige no sólo asumir sino también alentar lo mejor de la cultura del emprendimiento, ese preciado fruto del talento creador en economía que encuentra, a su vez, en el mercado su clima más estimulante.

9. Reconocimiento institucional y representatividad

Ganar credibilidad en las tareas de gestión ayudará a conseguir mayor reconocimiento institucional, una de las asignaturas pendientes del Tercer Sector. Reconocimiento que es atención por parte de los gobiernos y que es garantía de presencia en el espacio público y en diferentes planos del andamiaje representativo de intereses colectivos en las sociedades democráticas. Atención y presencia que pueden incorporar al debate público «aire fresco» y un «discurso genuino», distinto del de Administraciones, partidos políticos, sindicatos y patronales, dando cuenta de experiencias fundamentales de la condición humana en las circunstancias de hoy, como se ha escrito con brillantez.

El contraste con la realidad es ciertamente llamativo. Resalta, por ejemplo, al contemplar la situación española, cierto distanciamiento gubernamental ante los grupos empresariales de iniciativa social y ante las sociedades auxiliares de matriz cooperativa. Como también el rechazo a atribuir representatividad y capacidad de interlocución a las organizaciones en que se asocian las entidades del Tercer Sector, que se ven excluidas, en general, de las negociaciones o diálogo social institucionalizado con las Administraciones —de *diálogo civil* se habla en Europa— que ayuda a construir políticas públicas.

No cabe ignorar que el concepto mismo de representatividad encuentra un encaje incómodo en la realidad del Tercer Sector, justamente por constituir éste una expresión de la autonomía de la sociedad frente al poder establecido. Las organizaciones del Tercer Sector carecen de una estructura jerarquizada —que facilite el carácter vinculante para las bases de los acuerdos alcanzados—, como la que tienen, por ejemplo, las centrales sindicales. En parte, esa misma carencia es advertible en las organizaciones patronales, pero en este caso toda una estructura administrativa —en España, el Ministerio de Trabajo, con sus Direcciones provinciales— y la propia presencia sindical, empresa a empresa, la contrarrestan; en cambio, en el ámbito del Tercer Sector faltan esos contrapesos y garantías.

Hay que empezar a dar respuesta, cuanto antes mejor, a esta aspiración. Las sociedades desarrolladas avanzan a pasos agigantados hacia un concepto más participativo, menos autoritario y jerarquizado, más basado en la persuasión que en la compulsión —más libre, en definitiva— de la

organización social. El progreso va en esa dirección, que es la que orienta a las entidades del Tercer Sector. Cualquier resistencia —de gobiernos o de organizaciones sociales de uno u otro tipo— a contar con aquéllas en los cauces del «diálogo social», sólo puede revelar cierta inconsecuencia en la voluntad modernizadora.

Tampoco se trata de dar carta blanca a toda entidad que proclame su militancia bien altruista, bien mutualista. Particularmente en el Tercer Sector altruista, es cada vez más necesario encontrar la forma de apartar el grano de la paja, para que la moneda falsa no expulse a la buena. Sucedáneos de actividad empresarial existen en todos los sectores, pero en el ámbito de las entidades no lucrativas el problema que plantean es mayor, por cuanto, en ausencia de instancias supervisoras, algunas entidades pueden abusar impunemente de la buena fe de los individuos más generosos. Sería deseable, por eso mismo, que se establecieran *sistemas de certificación*, que, haciendo evaluar por observadores independientes la actuación de las entidades que se declaren altruistas, mejorara la información sobre la cantidad y la calidad de los servicios que prestan. Es capital, por ello, acertar en el diseño de esos sistemas de certificación y consensuar su aplicación: sólo así se les asegurará eficacia y normalización, evitando tanto rechazos como carácter de excepcionalidad.

Debe añadirse, en todo caso, que la fragmentación actual de esa abigarrada constelación que forma la Economía Social no facilita las cosas. El análisis contenido en estas páginas da cuenta de un elevado grado de atomización. El problema es especialmente acusado en las Cooperativas y las Sociedades Laborales y, en menor medida, en las Asociaciones voluntarias. Es cierto que muchas Asociaciones voluntarias, por la propia naturaleza de las funciones que desempeñan, no pueden alcanzar una dimensión elevada; pero también es cierto que muchos de los esfuerzos que se canalizan a través de entidades del Tercer Sector No Lucrativo en beneficio de determinados colectivos desfavorecidos podrían articularse de un modo más concentrado o, al menos, de manera más coordinada, con objeto de evitar duplicidades, reforzar la solidez de las organizaciones, mejorar sus indicadores de eficiencia y dotarlas de mayor flexibilidad en la prestación de servicios, al disponer de mayores medios materiales y humanos.

Concentración sectorial y cooperación entre entidades son dos instrumentos que, adecuadamente ponderados y dependiendo de los casos,

deben contribuir a racionalizar la estructura del sector y, en consecuencia, a mejor legitimar sus demandas de reconocimiento institucional. La dispersión es debilidad, y la atomización dificulta cualquier esfuerzo de encontrar elementos vertebradores a efectos representativos y de defensa de los intereses que están en juego.

10. La apuesta universitaria

La Universidad tampoco puede escamotear su responsabilidad. El estudio del Tercer Sector debe entrar de lleno y con pleno derecho en las aulas y los departamentos universitarios: será fundamental para poner a punto instrumentos de análisis adecuados a la realidad específica que acoge la Economía Social, para ahondar en su conocimiento a través de un esfuerzo intelectual continuado y bien articulado, para transmitir a la sociedad los rasgos —y las ventajas, cuando las hubiere— que se derivan de sus actuaciones. La garantía de un conocimiento mayor y mejor de todo el extenso universo que abarca el Tercer Sector, así como la seguridad de contar con mecanismos de comunicación social que proyecten su labor sobre la opinión pública, necesitan indefectiblemente del soporte de la investigación y la docencia universitarios. No debe demorarse, por tanto, dar pleno contenido académico al análisis y la explicación de esta parcela de la realidad económica y social con manifiesta significación cuantitativa y cualitativa.

Habrà de contarse con el aporte que llegue desde los Departamentos y las cátedras que atienden al estudio de los sistemas de cuentas nacionales o al análisis aplicado de unos u otros ámbitos de la realidad económica, en el plano macroeconómico o en el de la empresa. Y con el que provenga del campo del Derecho, de la Sociología y, también, de la Ciencia Política. Los hechos que han de investigarse y ser objeto de tareas docentes son susceptibles de enfoques pluridisciplinarios, necesitando, en más de un aspecto, aproximaciones que exigen el cruce de diversas áreas de conocimiento.

La «sazón histórica» —por decirlo al modo orteguiano— que brinda la amplia reforma en curso de los planes de estudio universitarios en el seno de la Unión Europea debe aprovecharse. En el escalón de los estudios de postgrado, en particular, las multiplicadas experiencias que actual-

mente se están desarrollando en ciertos centros académicos españoles deberían prestarse a una puesta en común para, coordinadamente, hacer una propuesta firme de titulaciones bien identificadas y apreciadas, con pleno reconocimiento por las Universidades españolas. Los responsables de la política educativa deben hacerse eco, sin demora, de las peticiones que desde hace años se vienen formulando para que en el Catálogo de Títulos oficiales se incluya un curso de postgrado de Economía Social que discipline y dé cobertura a los numerosos cursos que sobre esta materia, y con diferentes especialidades e itinerarios, se vienen impartiendo ya en una decena de campus universitarios.

En suma, la apuesta universitaria a favor del estudio del Tercer Sector no puede dejarse a iniciativas aisladas o ser considerada como un adorno; ha de alcanzar el rango y el estatus académicos que le permitan revertir en impulso y mejora de la propia realidad objeto de estudio.

Epílogo: la oportunidad del Tercer Sector

Son muchos los motivos, a tenor de lo expuesto hasta aquí, que sitúan al Tercer Sector en una posición relevante para encarar algunos de los problemas básicos de las economías desarrolladas y de las sociedades avanzadas. Relevante y comprometida, pues son también muchas las expectativas que suscitan sus posibilidades de acción y las ambiciosas fronteras que para las mismas se proyectan, tanto en el campo asistencial y en el de determinadas prestaciones sociales, como en el campo propio de la actividad empresarial; tanto en el ámbito asociativo y fundacional, como en el de la cooperación, el mutualismo y las iniciativas empresariales de inserción social o desarrollo local, entre otros. Una posición estratégica, se ha llegado a apuntar, para reconciliar economía y sociedad en nuestro tiempo; para no sólo salvaguardar los logros del Estado de Bienestar —con recursos presupuestarios suficientes para perseguir con eficacia la igualdad de oportunidades—, sino también para hacer factible el tránsito a una Sociedad de Bienestar, donde la Economía Social ocupe un «espacio privilegiado» para la participación de los ciudadanos —los propios beneficiarios— en la satisfacción de sus necesidades.

Puede ser la hora del Tercer Sector. La hora de un sector solidario dedicado a la provisión de servicios a la comunidad, capaz de producir ri-

queza y de distribuir recursos, asumiendo al tiempo la «responsabilidad cívica» hacia los menos favorecidos o más desvalidos, convertido en factor de gobernabilidad de las sociedades avanzadas. Los primeros lustros del siglo XXI van a ser decisivos, con toda probabilidad, para delimitar el rango y los márgenes de maniobra que pública e institucionalmente se le reconozca.

También en España, ahora que progreso económico y consolidación de la democracia caminan juntos, es posible hablar de interacción positiva entre democracia y economía. La democracia, en efecto, se ha revelado como un marco idóneo para el crecimiento económico, una buena aliada de la modernización económica; la libertad, diciéndolo con términos equivalentes, ha potenciado la creatividad de individuos y grupos, ha enriquecido el capital social, el conjunto de instituciones y reglas de comportamiento que sustentan el tejido productivo, alentando las iniciativas empresariales y la búsqueda de soluciones negociadas. A su vez, la economía española, con la materialización de potencialidades antes inexistentes o subutilizadas, ha coadyuvado a asentar la democracia, revelándose aquélla más capaz de lo que muchos creían, más consistente de lo que se presumía. En suma, ha arraigado la libertad y ha mejorado notoriamente la solvencia de la economía, con ganancias importantes en la renta media por habitante.

Es un buen escenario, sin duda, para el despliegue de todas las capacidades de la Economía Social, del Tercer Sector de la economía española. Una excelente oportunidad.

APÉNDICES

Notas metodológicas

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. ASOCIACIONES Y FUNDACIONES. 3. ENTIDADES SINGULARES. 4. CAJAS DE AHORROS. 5. COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES. 6. MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL.

1. Introducción

La distinta naturaleza de las piezas que componen el Tercer Sector, tal y como aquí se considera, en su sentido más amplio, y, sobre todo, la falta de bases estadísticas abarcadoras del conjunto, han obligado al uso de múltiples fuentes de información, sólo en algún caso referidas a más de un tipo de entidades. Lógicamente, de la diversidad de fuentes se sigue una inevitable pluralidad metodológica en el cálculo de las magnitudes del Tercer Sector, salvada con la utilización, en cada caso, de unos criterios lo más uniformes posible. De cualquier modo, la presentación de estas *Notas metodológicas* ha de ir detallando, para cada uno de los grandes tipos de entidades que rotulan los principales capítulos sectoriales de la obra —Asociaciones y Fundaciones, Entidades Singulares, Cajas de Ahorros, Cooperativas y Sociedades Laborales, y Mutualidades de Previsión Social—, las fuentes utilizadas, por un lado, y la forma concreta en que se han calculado las respectivas macromagnitudes y, en su caso, las cuentas satélite, por otro.

2. Asociaciones y Fundaciones

a) FUENTES ESTADÍSTICAS

Las fuentes estadísticas de que se ha dispuesto para las estimaciones de las magnitudes de Asociaciones y Fundaciones son las siguientes:

1. Registros digitales de la Agencia Española de Administración Tributaria de retenciones por rendimientos del trabajo remunerado para todos los retenedores que tienen como inicial del Número de Identificación Fiscal (NIF) la letra G —identificados en los documentos del Ministerio de Hacienda como «Asociaciones y tipos sin definir», exceptuadas Cajas de Ahorros. Gracias a la mediación del Instituto de Estudios Fiscales se consiguió que los servicios informáticos de la Agencia Tributaria realizaran en los primeros meses de 2002 la explotación de los mencionados registros para el ejercicio 2000, con desglose de las claves de retención y distribución de los resultados por Comunidades Autónomas, siguiendo el criterio del domicilio del perceptor.

2. Registros digitales de la Tesorería General de la Seguridad Social de centros de cotización y trabajadores afiliados en ellos, también para las entidades con inicial G del NIF. Esta explotación se realizó a principios de 2002 para los datos correspondientes a los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre de 2000, distribuidos por provincias y ramas de actividad, con un nivel de desagregación para estas últimas de dos dígitos de la CNAE. A petición de los investigadores, los servicios informáticos de la Tesorería General separaron los datos de la inicial G en Asociaciones y Fundaciones, mediante el procedimiento de apartar las entidades que tenían en su denominación social la palabra «Fundación», asignándose las restantes entidades de la inicial G al grupo de Asociaciones.

3. Un cuestionario contestado por 878 Asociaciones y 267 Fundaciones, según el detalle que se especifica en el Apéndice 2, Resumen del Trabajo de Campo, dentro de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. Además de su utilización para el cálculo de macromagnitudes de acuerdo con los criterios que se explican a continuación, esta encuesta ha servido de base tanto para el análisis de la estructura financiera de las entidades no lucrativas como de las características socioeconómicas de los trabajadores remunerados y voluntarios de éstas realizado en el capítulo 2.

b) CÁLCULO DE MACROMAGNITUDES Y CUENTAS SATÉLITE

El campo cubierto por las dos primeras fuentes que acaban de citarse es idéntico, con excepción de las Cajas de Ahorros, excluidas de los datos de la Agencia Tributaria e incluidas en los de la Tesorería General. Las variables registradas, sin embargo, son diferentes: mientras los datos de la Agencia Tributaria recogen una variable flujo (retenciones practicadas a lo largo de 2000, y su importe), los de la Tesorería General reflejan una variable fondo (número de centros de cotización y de trabajadores inscritos en fechas dadas). Excluir a las Cajas de Ahorros de los datos de la Tesorería General resultó relativamente sencillo, al contar, por un lado, con su desglose por ramas de actividad y, por otro, con el contraste de los datos proporcionados por la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Hecho este ajuste, las dos fuentes estadísticas se referían, en esencia, al mismo colectivo de entidades, y el estudio complementario de ambas resultaba, a primera vista, muy prometedor. De hecho, en este sentido se orientó una parte de los esfuerzos iniciales de la investigación.

Sin embargo, y tras efectuarse un examen más detallado del contenido de la letra G del NIF, se llegó al convencimiento de que era muy cuestionable la validez de esta fuente como base para un análisis preciso del Tercer Sector. Así, las entidades con letra inicial G del NIF censadas a la altura de abril de 2001, según pudo conocerse, ascendían a 552.564; número de entidades que puede entenderse muy aproximativo del que existía también a fines de 2000, y, por tanto, referencia válida para cotejar con los datos suministrados por la Agencia Tributaria para 2000. Pues bien, de ese total de entidades censadas, había identificado, como perteneciente a una entidad de tipo definido, un subtotal de 381.100 entidades (69 por 100), permaneciendo un resto sin identificar, después de repetidos intentos, de 171.464 entidades (31 por 100). Dado que el censo de la inicial G, como de otras iniciales, es, en realidad, un registro «histórico», esto es, en el que están inscritas muchas entidades que han dejado de tener actividad, cabe pensar que un gran número de ese medio millón largo de entidades censadas estaría de hecho inactivo. Con todo, lo más grave, a efectos del empleo de esta fuente estadística para la cuantificación de las Asociaciones y Fundaciones, es que quedara casi un tercio del total de entidades que no era posible encuadrar en ningún tipo jurídico concreto.

Pero lo más importante, a efectos de esta investigación, es que, dentro del conjunto de entidades clasificadas por la inicial G del NIF, se hayan identificado, además de Asociaciones y Fundaciones, otros muchos tipos de ellas: por ejemplo, Sociedades civiles de personas, Comunidades de bienes entre personas físicas, Comunidades de propietarios, Sociedades agrarias de transformación, Sociedades de riego y Asociaciones de regantes, Agrupaciones de interés económico, Uniones temporales de empresas, Entidades urbanísticas y Juntas de compensación, Instituciones públicas de otros países, Consulados, Embajadas, Representaciones en España de empresas extranjeras... Parece evidente, pues, que esta tipología tan extremadamente variada, que incluye entidades que son no lucrativas, pero también otras que sí lo son, cuestiona de un modo muy serio los datos de la Agencia Tributaria —al igual que los de la Tesorería General de la Seguridad Social, sobre el mismo universo de entidades— como fuente de información fiable sobre la realidad de Asociaciones y Fundaciones.

Subsiste, no obstante, la posibilidad —que se ha aprovechado— de utilizar ambas estadísticas, de la Agencia Tributaria y de la Tesorería General, como «cota superior» de los valores que pueden alcanzar ciertas macromagnitudes de las Asociaciones y Fundaciones (cuadro 1). Puesto que la inicial G incluye, como parte muy importante, a todas las Asociaciones y a la gran mayoría de las Fundaciones —un pequeño grupo, constituido por aquellas Fundaciones más vinculadas a la Administración Pública, se incluye en la inicial Q—, y, junto a ellas, a una variada gama de entidades como las enumeradas más arriba, se infiere necesariamente que las cifras de empleo y Remuneración de los asalariados de Asociaciones y Fundaciones habrán de tener valores inferiores a los de to-

CUADRO 1.—Entidades con inicial G, sin Cajas de Ahorros, 2000

Magnitudes	Agencia Tributaria	Tesorería General Seguridad Social
Número de entidades	552.564	64.261
Número de trabajadores	748.275	448.754
Remuneración de asalariados (millones de euros)	7.957	n.d.

Fuentes: Agencia Tributaria y Tesorería General de la Seguridad Social.

das las entidades incluidas en el gran conjunto de la inicial G, y un valor, por cierto, que guarde una proporción razonable con éste.

Las diferencias observables entre la Agencia Tributaria y la Tesorería General de la Seguridad Social se explican por varias razones. Por un lado, la divergencia en el número de entidades está determinada por el hecho de que la inmensa mayoría de las entidades censadas por la Agencia Tributaria con inicial G no contratan empleo remunerado, por lo que no aparecen registradas por la Tesorería General. Por otro lado, la divergencia en el número de trabajadores remite al carácter de variable flujo que tiene el dato de la Agencia Tributaria y al de variable fondo del de la Tesorería General: según el primero, había 448.754 trabajadores empleados a 31 de diciembre de 2000, mientras que, de acuerdo con el segundo, hubo 748.275 contratados, en uno u otro momento, a lo largo de todo ese año.

Frente a estas cotas superiores, que —repítase de nuevo— incluyen no sólo a Asociaciones y Fundaciones, sino también a una variada gama de entidades diversas, la investigación ha dispuesto de la fuente muestral anteriormente consignada: los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. Habiéndose realizado esta encuesta entre julio de 2002 y enero de 2003, sus resultados, que se refieren a 2001, no son estrictamente comparables con los datos de la Agencia Tributaria o los de la Tesorería General de la Seguridad Social, que se refieren a 2000. Pero, como éstos se utilizan para fijar una cota superior, la proximidad temporal entre ambos tipos de datos se ha considerado aceptable.

Los datos de la muestra se han elevado a datos de la población real de Asociaciones y Fundaciones siguiendo las especificaciones, en cuanto a contactos válidos e inválidos, de la empresa encuestadora (Demoscopia). Se consideró «contacto inválido» la situación resultante de una entidad incluida en la muestra a la que se buscó por todos los medios disponibles: dirigiéndose, primero, a la dirección con que figuraba en el registro correspondiente; cuando nadie daba razón de ella en esa dirección, buscando en listines telefónicos y a través de Internet; por fin, cuando todos estos métodos fracasaban, el contacto se daba por «inválido», y la entidad era sustituida en la muestra por otra de «reserva». Así, hasta completarse el objetivo del Trabajo de Campo —lo que no se consiguió plenamente en ninguno de los dos tipos de entidades— o agotarse los «reservas» (10 por

objetivo de la muestra). En total, se completó el 97 por 100 del objetivo en Asociaciones y el 74 por 100 en Fundaciones. El resultado en Asociaciones se ha considerado del todo aceptable, y, en Fundaciones, suficientemente aceptable. De esta diferencia de matiz se ha derivado también un modo algo distinto de estimación de sus macromagnitudes respectivas.

En el caso de las Asociaciones, el resultado de «contacto inválido», tal y como acaba de definirse, se ha tomado como un indicador de que la entidad no existía o permanecía inactiva, lo que a los efectos del presente estudio puede considerarse equivalente. Pues bien, tomando las cifras del cuadro 1 del capítulo 3 como punto de partida, y aplicando las tasas de «contacto válido» —con independencia de que el cuestionario haya sido contestado o no— por Comunidades Autónomas, según aparecen en el siguiente cuadro 2, se ha obtenido el número total de Asociaciones (el que figura en la primera columna del cuadro 2 del capítulo 3).

CUADRO 2.—*Tasa de contactos válidos, Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001 (Asociaciones)*

CC. AA.	Tasa de contactos válidos (%)
Andalucía.....	44
Aragón.....	48
Asturias.....	62
Baleares.....	64
Canarias.....	52
Cantabria.....	65
Castilla-La Mancha.....	67
Castilla y León.....	58
Cataluña.....	54
Comunidad Valenciana.....	47
Extremadura.....	61
Galicia.....	44
Madrid.....	52
Murcia.....	53
Navarra.....	49
País Vasco.....	45
Rioja (La).....	66
Ceuta y Melilla.....	49
<i>Total nacional.....</i>	<i>54</i>

Fuente: Demoscopia, *Informe de Campo, El Tercer Sector en España*.

En cuanto a las Fundaciones, la medida en que se cubrió el objetivo del trabajo de campo (repítase, el 74 por 100) desaconsejó seguir, sin más, el mismo procedimiento que en Asociaciones. En su lugar, se procedió a aceptar como bueno el dato de entidades con empleo registrado por la Tesorería General de la Seguridad Social (2.163), y, a partir de ahí, y siguiendo los resultados de la encuesta en cuanto a entidades con y sin empleo remunerado, se calculó el número total de éstas activas. De esta forma pudieron estimarse los datos de la segunda columna del cuadro 2 del capítulo 3.

La suma de los datos estimados para Asociaciones y Fundaciones por este procedimiento arroja unos resultados que parecen plenamente consistentes con las cotas superiores del cuadro 1 anterior: en total, 126.995 entidades con actividad, frente al censo de 552.564 de la Agencia Tributaria, y, de ellas, 43.136 con empleo remunerado, frente a las 64.261 registradas por la Tesorería General de la Seguridad Social; y un empleo de 414.318 personas, que contrasta con las 748.275 de la Agencia Tributaria y con las 448.754 de la Tesorería General.

A partir de las magnitudes previas, y por elevación de la estructura de cómputo resultante de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, se ha procedido a la confección de las cuentas satélite conjuntas de las Asociaciones y Fundaciones. Ahora bien, ha de tenerse presente una cautela previa, por cuanto las respuestas a las preguntas de tipo cuantitativo de la encuesta han sido de tres clases: consignándose en la casilla correspondiente una magnitud numérica, un cero o un espacio en blanco. A la hora de estimar los resultados para la población considerada, se ha partido del supuesto de considerar que las respuestas en blanco equivalen a ceros. Una contrastación de este supuesto ha llevado a comprobar que las entidades que responden tener empleados remunerados lo hacen asignando un número positivo a los gastos de personal, en tanto que las que responden no tener empleados remunerados lo hacen indistintamente con un cero o dejando en blanco la pregunta relativa a los gastos de personal.

La elaboración de la cuenta satélite de Asociaciones y Fundaciones se ha realizado a partir de la correspondencia de sus principales partidas con las preguntas de la encuesta, según el detalle reflejado en el cuadro 3.

En el cálculo de todas estas partidas se ha procurado respetar la metodología del Sistema Europeo de Cuentas (SEC 95), a excepción de las

CUADRO 3.—*Rúbricas de la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001, que se integran en cada una de las magnitudes de las cuentas satélite de Asociaciones y Fundaciones*

RECURSOS:

- Producción de bienes y servicios = suma de:
 - Producción de mercado (*Importe total recibido en dinero y/o en especie por prestación de servicios y/o venta de bienes*).
 - Producción no de mercado = suma de:
 - Trabajos para el propio inmovilizado (*Reparaciones y conservación, obras de conservación y mejoras*).
 - Contrapartida idéntica a Transferencias sociales en especie (véase *infra*).
- Rentas de la propiedad recibidas (*Ingresos financieros*).
- Transferencias corrientes diversas recibidas (*Cuotas + Donaciones + Subvenciones + Concursos, convenios y contratos de colaboración*).
- Transferencias de capital a cobrar, netas (información no disponible: imputación subjetiva).

EMPLEOS:

- Consumos intermedios (suma de todos los conceptos referidos a *Gastos de gestión, administración y funcionamiento*).
- Remuneración de los asalariados (*Gastos de personal*).
- Rentas de la propiedad pagadas (*Intereses por préstamos bancarios*).
- Impuestos netos sobre la renta, patrimonio... (*Impuestos*).
- Prestaciones sociales distintas de transferencias sociales en especie (*Prestaciones sociales*).
- Transferencias corrientes diversas pagadas (*Transferencias*).
- Transferencias sociales en especie (véase *infra*).
- Formación bruta de capital fijo (*Adquisición de edificios y locales*).
- Consumo de capital fijo (información no disponible: imputación subjetiva).
- Variación de existencias (información no disponible: imputación subjetiva).
- Adquisiciones-cesiones de activos no financieros no producidos (*Adquisición de terrenos*).

Transferencias sociales en especie. Para el cálculo de éstas se ha seguido un procedimiento consistente en estimar primero el Excedente bruto de explotación de aquellas entidades con ingresos de mercado; a continuación se ha calculado el Excedente social de las entidades que emplean trabajo voluntario. La suma del Excedente bruto de explotación y del Excedente social da como resultado el Excedente total (bruto y social) de Asociaciones y Fundaciones. La suma de este Excedente y de la Remuneración de los asalariados arroja el Valor añadido bruto. Éste, más

los Consumos intermedios, equivale a la Producción de bienes y servicios de Asociaciones y Fundaciones; y si a la Producción de bienes y servicios se le resta la Producción de mercado, resulta la Producción no de mercado, que es idéntica a la suma de los Trabajos para el propio inmovilizado y las Transferencias sociales en especie.

Como variable de control se dispone de la Remuneración de los asalariados, cuyo importe (4.376 millones de euros en 2001) se considera plenamente consistente con la misma macromagnitud obtenida de los registros de la Agencia Tributaria para todas las entidades con inicial G (7.957 millones de euros en 2000).

3. Entidades Singulares

a) FUENTES ESTADÍSTICAS

Las fuentes de las que se han obtenido los datos de las tres Entidades Singulares estudiadas son las Memorias de ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas Española, publicadas las tres en Internet.

La calidad de los datos así obtenidos varía mucho, a efectos de la presente investigación. Mientras ONCE y Cruz Roja Española presentan Balances y cuentas de Pérdidas y Ganancias a 31 de diciembre de 2001, y la última entidad ofrece, incluso, la auditoría realizada por Price Waterhouse&Cooper, Cáritas Española da cifras de empleo remunerado y voluntario, pero no presenta estados financieros, sino sólo presupuestos generales por programas.

b) CÁLCULO DE MACROMAGNITUDES Y CUENTAS SATÉLITE

Las tres organizaciones que componen las Entidades Singulares —en el caso de ONCE, de todo su conjunto institucional y de empresas vinculadas— ofrecen en sus Memorias respectivas el empleo a 31 de diciembre de 2001. Otras variables, como la Remuneración de los asalariados, se obtienen directamente de los estados financieros y, en el caso de Cáritas, que no los presenta, se ha calculado bajo el supuesto de que sus empleados reciben la misma remuneración media que los de Cruz Roja Española.

Las cuentas satélite de ONCE y Cruz Roja Española se han obtenido directamente de los estados financieros publicados por ambas. En el caso de Cáritas Española debe advertirse que se ha consignado el importe global de sus programas como su Producción de bienes y servicios, que se ha supuesto íntegramente «no de mercado», y sus Consumos intermedios se han igualado a cero.

Por otro lado, en un solo detalle se apartan las dos Entidades Singulares con voluntarios —Cruz Roja Española y Cáritas Española— de los criterios del SEC 95: se trata de la valoración del trabajo de los voluntarios, que lleva a la estimación de un Excedente social que se suma al Excedente bruto de explotación, con el fin de seguir un procedimiento análogo, en lo esencial, al que ha guiado los cálculos en Asociaciones y Fundaciones.

Una decisión más compleja, en la que se ha tratado de seguir al SEC 95, si bien el criterio de éste no está del todo claro, es en la imputación de los pagos de los premios de los sorteos de ONCE. Y, aunque podrían considerarse como Consumos intermedios, aquí se ha optado por contabilizarlos como Transferencias corrientes pagadas. (Cruz Roja Española, en cambio, no presenta ese problema en el pago del *cupón*, ya que la cifra de ingresos por ese concepto que se incorpora a su cuenta de Pérdidas y Ganancias es neta de pago de premios.)

4. Cajas de Ahorros

a) FUENTES ESTADÍSTICAS

La fuente de datos de que se ha dispuesto para elaborar las macromagnitudes de las Cajas de Ahorros procede de las publicaciones de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y de las Memorias anuales de las propias Cajas.

b) CÁLCULO DE MACROMAGNITUDES

Las principales macromagnitudes de las Cajas de Ahorros son anualmente calculadas por la CECA; así ocurre, en efecto, con el empleo y con la Remuneración de los asalariados.

Sí se plantea un problema con la estimación del Valor añadido bruto, magnitud que, en principio, se podría obtener de los estados financieros de las Cajas, si bien éstas no lo hacen, al tratarse de una variable de interés a efectos de la Contabilidad Nacional, no de la gestión de su negocio. La estimación que aquí se ha hecho del Valor añadido bruto de las Cajas de Ahorros resulta de la suma de la Remuneración de los asalariados —estimada para el conjunto de las Cajas por la CECA— y el Excedente bruto de explotación. Hay, básicamente, tres procedimientos posibles para calcular este Excedente bruto de explotación en el caso de las Cajas: como Margen ordinario menos Gastos de personal, como Margen de explotación y como Resultado antes de impuestos. Todos estos conceptos corresponden a rúbricas de la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Pues bien, aquí se ha optado por igualar el Excedente bruto de explotación al Margen de explotación.

En todo caso, ha parecido prudente no presentar una estimación propia de las cuentas satélite de las Cajas de Ahorros en su condición de instituciones financieras monetarias, como los bancos. Un empeño no sólo fuera de lugar en un estudio como éste —y que hubiera eclipsado las magnitudes del resto de las entidades del Tercer Sector en España—, sino sujeto, además, a una gran complejidad, por la necesidad de estimar para ello un término de ajuste denominado Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente (SIFMI), sobre el que hay criterios y procedimientos divergentes. De hecho, aunque no lo haga público, estas cuentas satélite son estimadas, por cuenta del Instituto Nacional de Estadística, por el Banco de España.

5. Cooperativas y Sociedades Laborales

a) FUENTES ESTADÍSTICAS

Las fuentes estadísticas de que se ha dispuesto para las estimaciones de las magnitudes de Cooperativas y Sociedades Laborales son las siguientes:

1. Los registros de la Tesorería General de la Seguridad Social sobre centros de cotización y número de afiliados al Régimen General de la Seguridad Social, distribuidos por provincias y ramas de actividad, con un nivel de desagregación, para estas últimas, de dos dígitos de la CNAE. También ha estado disponible la distribución de los afiliados por categorías profesionales, grupos de edad y tamaños de los centros de cotización.

2. La Base de Datos de la Economía Social que trimestralmente elabora la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Esta Base se nutre de los registros de la Tesorería General de la Seguridad Social y, por lo tanto, contiene información sobre centros de cotización y afiliados distribuidos por provincias, ramas de actividad y tamaño de los centros de cotización, aunque en este caso computa tanto afiliados al Régimen General como al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. La limitación que presenta esta fuente con respecto a los registros a los que se refiere el punto anterior es que no ofrece detalle por categorías profesionales ni por grupos de edad.

3. Los resultados de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, que abarcaron, en este caso, a 246 Cooperativas y 253 Sociedades Laborales.

4. Las cuentas anuales de 940 Cooperativas y 3.077 Sociedades Laborales depositadas en los Registros Mercantiles y suministradas por las empresas Infotel (Granada) y Dumm (Madrid).

Así pues, las cifras que recoge el presente estudio sobre número de empresas y de trabajadores de Cooperativas y Sociedades Laborales, no son, por tanto, estimaciones propias, sino datos procedentes de registros oficiales. En cambio, las cuentas satélite de estos dos grupos de entidades y las principales macromagnitudes regionales y sectoriales que se ofrecen —Valor añadido bruto, Remuneración de los asalariados y Excedente bruto de explotación— son estimaciones propias realizadas a partir de los estados contables depositados en los Registros Mercantiles. El reducido índice de respuesta total que alcanzó el trabajo de campo en estos dos tipos de empresas —65 por 100 en Cooperativas y 68 por 100 en Sociedades Laborales—, y la ausencia de respuesta en bastantes cuestiones clave referidas a las cuentas anuales, desaconsejaron el uso de esta fuente para llevar a cabo con ella la estimación de las macromagnitudes.

b) CÁLCULO DE MACROMAGNITUDES Y CUENTAS SATÉLITE

La estimación de las cuentas satélite y de las magnitudes sectoriales y regionales de las Cooperativas y las Sociedades Laborales se ha efectuado a partir de la información proporcionada por los 4.017 estados contables mencionados anteriormente, referidos a los años 2000, 2001 y 2002, por

cuanto las empresas que depositan sus estados contables en los Registros Mercantiles están obligadas a presentar la información de dos años consecutivos. Se tomó como ejercicio base para las estimaciones el año 2000, ya que el número de observaciones correspondientes a este ejercicio era el más elevado, proyectándose después los resultados a 2001 a tenor de la evolución de algunas magnitudes clave.

A partir de la base de datos completa se procedió, en una primera fase, a eliminar todos aquellos registros que no ofrecían suficiente información para llevar a cabo la estimación de las cuentas agregadas, así como algunos casos en donde las cuentas sugerían, por comparación con los datos del año siguiente, que el inicio de la actividad había tenido lugar bien avanzado el período contable, de modo que las cifras infravaloraban la actividad normal de la empresa. Finalmente, resultaron útiles 3.558 registros —481 de Cooperativas y 3.077 de Sociedades Laborales—, todos ellos proporcionados por Infotel.

También, como paso previo al cálculo de las macromagnitudes, debió homogeneizarse la información contable presentada por las empresas. La vigente legislación prevé hasta tres modelos diferentes para depositar las cuentas anuales en los Registros: abreviado, mixto y normal. La muestra obtenida estaba fuertemente sesgada hacia el modelo abreviado, por lo que se tuvieron que hacer agregaciones de rúbricas en los modelos mixto y normal para equipararlos al modelo más sencillo, por más que éste limite las posibilidades de estimación de las cuentas satélite.

Para llevar a cabo las estimaciones se procedió, en primer lugar, a calcular los valores medios por trabajador —no por empresa— de las distintas partidas contables que habían de computarse en cada macromagnitud de Cooperativas, por una parte, y Sociedades Laborales, por otra, según el criterio reflejado en el cuadro 4. Adviértase que se ha buscado obtener una estructura de cómputo lo más homogénea posible con la obtenida (cuadro 3) para Asociaciones y Fundaciones, a partir, en este caso, de una fuente muy distinta, como es la *Encuesta*.

Previamente, se habían hecho estimaciones de valores medios por empresa, obteniéndose resultados muy heterogéneos y, en consecuencia, extrapolaciones muy poco fiables. El motivo de esa debilidad estriba en que las empresas que depositan sus estados contables en los Registros Mercantiles suelen tener una dimensión media-alta, por lo que las extra-

CUADRO 4.—*Rúbricas del Balance y de la Cuenta de resultados (modelo abreviado del Registro Mercantil) que se integran en cada una de las magnitudes de las cuentas satélite de Cooperativas y Sociedades Laborales*

RECURSOS:

- Valor de la Producción: *Importe neto de la cifra de negocios + Otros ingresos de explotación.*
- Rentas de la propiedad recibidas: *Ingresos financieros.*
- Transferencias corrientes diversas recibidas: —
- Transferencias de capital: *Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.*

EMPLEOS:

- Consumos intermedios: *Consumos de explotación.*
- Remuneración de los asalariados: *Gastos de personal.*
- Rentas de la propiedad pagadas: *Gastos financieros y gastos asimilados.*
- Impuestos: *Impuesto sobre sociedades + Otros impuestos.*
- Prestaciones sociales distintas de transferencias sociales en especie: —
- Transferencias corrientes diversas pagadas: —
- Transferencias sociales en especie: —
- Formación bruta de capital fijo: $(\text{Inmovilizaciones materiales})_n - (\text{Inmovilizaciones materiales})_{n-1}$
- Consumo de capital fijo: *Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado.*
- Variación de existencias: $(\text{Existencias})_n - (\text{Existencias})_{n-1}$
- Adquisiciones-cesiones de activos no financieros no producidos: —

polaciones resultan sobrevaloradas y con una varianza muy alta. Los cálculos definitivos se hicieron segmentando las muestras en función de tres criterios generales:

1. Por tamaño de empresa, estableciendo una división en seis grupos: empresas de entre 0 y 10 trabajadores; de 11 a 25; de 26 a 50; de 51 a 100; de 101 a 250, y de más de 250 trabajadores.

2. Por Comunidades Autónomas.

3. Por sectores de actividad, haciendo distintas pruebas para presentar la información con el mayor nivel de desagregación posible, manteniendo como condición que los datos fueran representativos en cada sector.

Pues bien, tomando los valores medios por trabajador estimados a partir de la información muestral, los datos totales para cada rúbrica o

magnitud se obtuvieron con relativa facilidad, ya que, tanto por tamaño de empresa, como por Comunidad Autónoma y por rama de actividad, se conoce el número de trabajadores en Cooperativas y Sociedades Laborales, precisa y regularmente contabilizados en la Base de Datos de la Economía Social.

Al hacer las correspondientes extrapolaciones y comparar los totales generales calculados según los distintos criterios de segmentación, aparecieron algunas discrepancias, del todo lógicas, pues no se dispuso de una muestra perfectamente estratificada. El ajuste de las cuentas se hizo tomando como referencia las estimaciones sectoriales, corrigiendo proporcionalmente las diferencias que aparecían en los cálculos por Comunidades y tamaños al alza o a la baja, teniendo en cuenta el peso estimado de cada Comunidad y cada segmento de tamaño, hasta llegar, finalmente, a unos totales nacionales idénticos según los tres criterios de clasificación. Con este modo de proceder se consiguió, además, respetar los pesos relativos que se obtuvieron con las estimaciones primarias.

Por último, la opción de considerar las estimaciones por ramas de actividad como anclaje de los cálculos generales y, en consecuencia, ajustar los otros cálculos —por Comunidades y por tamaños— a los valores de aquélla, se fundamenta en dos argumentos de fuerza:

1. Las discrepancias entre las estimaciones por ramas y tamaños eran poco significativas, lo que no ocurría con los cálculos por Comunidades Autónomas.

2. Puesto que el grado de homogeneidad entre empresas de un mismo sector es sensiblemente mayor que entre empresas de una misma Comunidad Autónoma o un mismo segmento de tamaño, parece lógico que las estimaciones por ramas resulten las más fiables.

6. Mutualidades de Previsión Social

a) FUENTES ESTADÍSTICAS

Las fuentes estadísticas que se han utilizado en las estimaciones de las Mutualidades de Previsión Social han sido, sobre todo, de carácter oficial. El trabajo de campo alcanzó unos índices de respuesta total muy pobres

(32 por 100) y, en consecuencia, los márgenes de error de las extrapolaciones que se hubieran efectuado, muy altos.

La Dirección General de Seguros y Planes y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía proporcionó los estados contables y el número de trabajadores de las Mutualidades cuyo ámbito de operaciones abarca todo el territorio español, y la Generalitat de Catalunya y el Gobierno Vasco hicieron lo propio en relación con las Mutualidades que operan única y exclusivamente en sus respectivas Comunidades Autónomas. De estas tres Administraciones dependen el 88 por 100 de las Mutualidades españolas, que representan la práctica totalidad del volumen de primas recaudadas por el conjunto de entidades (99,5 por 100), por lo que las magnitudes estimadas a partir de los tres registros oficiales —Valor de la producción, Consumos intermedios, Valor añadido bruto, Remuneración de los asalariados y Excedente bruto de explotación— son altamente representativas de todo el sector.

Además de esas fuentes, esenciales para el cálculo de las principales macromagnitudes del sector, la propia Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social y la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, han proporcionado información adicional sobre cifras agregadas de los mercados de seguros y de previsión complementaria.

Por último, la Tesorería General de la Seguridad Social facilitó datos sobre afiliados y centros de cotización atendiendo a los mismos criterios de distribución sectorial, territorial y laboral que para las Cooperativas y Sociedades Laborales.

b) CÁLCULO DE MACROMAGNITUDES

La estimación de las magnitudes de las Mutualidades de Previsión Social se ha efectuado a partir de los estados contables consolidados de las entidades que dependen de las tres Administraciones anteriormente citadas: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Generalitat de Catalunya y Gobierno Vasco.

Las Mutualidades de Previsión Social están sujetas, como entidades aseguradoras, a un estricto procedimiento de supervisión y control, por

lo que sus estados contables, que depositan obligatoriamente en los Registros oficiales, son muy fiables. Esto hace que las macromagnitudes estimadas sean, igualmente, muy ajustadas a la realidad. No obstante, los cálculos se han realizado para los años 2000 y 2001, ya que a lo largo de estos dos años se han producido importantes alteraciones en la actividad mutualista —sobre todo en las entidades dependientes de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones— que distorsionan las estimaciones efectuadas. La adaptación a la actual normativa de seguros forzó la dotación de fuertes provisiones técnicas en el año 2000, hecho que, junto a la contabilización de otras operaciones atípicas en 2001, alteró notablemente las magnitudes calculadas. Como es natural, los efectos agregados de esas distorsiones se suavizan al considerar la media de dos ejercicios contables.

Antes de proceder a la estimación de las macromagnitudes, hubo de homogeneizarse la información contable suministrada por las Administraciones competentes, ya que las cuentas anuales agregadas procedentes del Gobierno Vasco no se ajustaban al modelo de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. La generosa colaboración de las tres Administraciones con el equipo de investigación ha resultado fundamental para conseguir cifras homogéneas.

A partir de esos estados contables consolidados y homogeneizados se han podido estimar las magnitudes indicadas para las entidades dependientes de cada una de las Administraciones competentes y, por simple agregación de las tres, las del conjunto de la economía española.

El SEC 95 dedica un apartado especial al cálculo de las magnitudes de las entidades aseguradoras. Los cálculos del valor de la Producción y de los Consumos intermedios incluyen ciertas rúbricas de la cuenta de resultados que no tienen equivalente en los estados contables de las empresas no financieras. El cuadro 5 recoge el procedimiento de cálculo para estas dos magnitudes. Por diferencia entre ellas se estima el Valor añadido bruto, y restando de éste la Remuneración de los asalariados, se obtiene como residuo el Excedente bruto de explotación, tratando de salvar, también aquí, la mayor coherencia con los cálculos efectuados para el resto de las entidades.

CUADRO 5.—Rúbricas de los estados contables que se integran en el cálculo de las macromagnitudes de las Mutualidades de Previsión Social

- El valor de la producción en las Mutualidades de Previsión Social, al igual que en el resto de entidades aseguradoras, se estima, según el SEC 95, con arreglo a la siguiente fórmula:

Primas imputables al ejercicio.

+ *Primas complementarias.*

- *Indemnizaciones imputables al ejercicio.*

-/+ *Aumentos o disminuciones de las provisiones técnicas.*

- De acuerdo con este procedimiento, y teniendo en cuenta el nivel de desagregación de la información que se dispone, se han efectuado las estimaciones del valor de la Producción del siguiente modo:

Primas imputadas al período, netas de reaseguro.

+ *Ingresos de las inversiones (Primas complementarias, según el SEC 95).*

+ *Otros ingresos técnicos (derramas, recargos...).*

- *Simiestralidad del período, neta de reaseguro.*

+/- *Variación otras provisiones técnicas, netas de reaseguro.*

- Los Consumos intermedios se han obtenido por la suma de las siguientes partidas (el SEC no ofrece ninguna orientación específica al respecto):

Gastos de explotación netos (excluidos los de personal).

+ *Otros gastos técnicos.*

+ *Gastos de las inversiones.*

- El Valor añadido bruto resulta de la diferencia entre el valor de la Producción y los Consumos intermedios.
- La Remuneración de los asalariados se obtiene por la suma de *Sueldos y salarios* más *Seguridad Social a cargo de la empresa* (esta información no figuraba en las cuentas de resultados, pero, tras ser solicitada, fue proporcionada por las correspondientes fuentes oficiales).
- El Excedente bruto de explotación, por último, se obtiene por diferencia entre el Valor añadido bruto y la Remuneración de los asalariados.

Resumen del Trabajo de Campo

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. FASE CUANTITATIVA. 3. FASE CUALITATIVA.

1. Introducción

En las páginas siguientes se da cuenta del Trabajo de Campo realizado por TNS-Demoscopia, entre el 18 de diciembre de 2001 y el 23 de enero de 2003, para la investigación multidisciplinar sobre el Tercer Sector y la Economía Social en España, de la que es fruto esta misma obra. La amplitud del objeto de estudio, integrado por las Asociaciones Voluntarias y de Utilidad Pública, las Fundaciones, las Cooperativas, las Sociedades Laborales y las Mutualidades, así como la pluralidad de objetivos a alcanzar en la obtención y en el análisis de la información, ha requerido un planteamiento metodológico comprensivo, apoyado en técnicas de investigación cualitativas y cuantitativas, para integrar el análisis de los datos ofrecidos en las Encuestas, que dan cuenta de los aspectos generales de las conductas y de las opiniones, con los aspectos significativos diferenciales obtenidos en los Grupos de discusión y en las Entrevistas en profundidad. El Trabajo de Campo, en consecuencia, se ha desarrollado en dos fases: cuantitativa y cualitativa. De su contenido respectivo se ofrece una sucinta reseña a continuación.

2. Fase cuantitativa

Esta fase ha quedado integrada por tres estudios diferentes:

1. Construcción de un Censo de entidades del Tercer Sector y de la Economía Social

2. Encuesta a Directivos de Entidades del Tercer Sector y de la Economía Social

3. Encuesta telefónica sobre Percepción social e Imagen pública del Tercer Sector y la Economía Social.

4. Para facilitar su identificación, como fuentes diferenciadas de datos, en el desarrollo capitular del Informe final se emplean las siguientes denominaciones:

- *Censo de Entidades, FONCE-2002*
- *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* (fecha de referencia de los datos económicos suministrados por las entidades).
- *Encuesta Telefónica, FONCE-2002*

Cada uno de los trabajos mencionados requiere una descripción detallada.

2.1. CONSTRUCCIÓN DEL CENSO DE ENTIDADES

Para realizar la delimitación del universo en cada una de las modalidades de entidades estudiadas, se ha procedido, en primer lugar, a construir un Censo actualizado de Asociaciones, al considerar que la información disponible se encuentra fragmentada y dispersa, debido a la pluralidad de fuentes en los registros y a su falta de actualización periódica, ofreciendo una escasa fiabilidad los datos documentales utilizables para segmentar una muestra con criterios de representatividad estadística; para ello se ha configurado un *locus* administrativo distribuido entre el Gobierno central (a través del Registro Nacional que depende del Ministerio del Interior y el Consejo Nacional de Deportes), los Gobiernos de las Comunidades Autónomas y las Administraciones Locales. Por lo que se refiere al resto de las entidades —Fundaciones, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades—, se ha recurrido a las fuentes ofi-

ciales existentes y a las federaciones y agrupaciones de ámbito general y autonómico, considerando, en principio, que la disponibilidad de su información y su actualización resultan suficientes.

a) Fuentes de información

En concreto, las principales fuentes para elaborar el censo actualizado de las respectivas entidades han sido las siguientes:

- Asociaciones de Utilidad Pública: Ministerio del Interior, Consejo Superior de Deportes y Registro de Asociaciones del Gobierno Vasco.
- Asociaciones Voluntarias: Ministerio del Interior, Gobiernos de las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos.
- Fundaciones: Ministerio de Educación y Cultura, Ministerio de Medio Ambiente y Ministerio de Sanidad. También se han realizado consultas en las direcciones existentes en Internet.
- Cooperativas: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, COCETA (Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado) y FEEDEI (Federación Española de Entidades y Empresas de Inserción), así como Confederaciones y Federaciones regionales.
- Sociedades Laborales: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Confederaciones y Federaciones regionales.
- Mutualidades: listado proporcionado por la Federación Nacional de Mutualidades entregado a Demoscopia por el equipo de investigación.

b) Especial referencia a la confección del Censo de Asociaciones

La actualización de los datos del Censo de Asociaciones Voluntarias y del Censo de las Asociaciones de Utilidad Pública se ha realizado solicitando información a la Administración Central del Estado, a las Comunidades Autónomas y a las Administraciones Locales de las cincuenta ciudades con mayor población de España¹; una consulta laboriosa con no pocas dificultades, que merece ser reflejada con cierto grado de detalle.

¹ La Ley de 1964 obligaba al registro de todas las Asociaciones en el Ministerio de Interior —entonces, de la Gobernación—; las que incumplieran dicho requisito eran

El trabajo se inicia estableciendo contacto con los organismos por teléfono y fax, explicando la importancia y finalidad de la actualización de los dos Censos de Asociaciones. Los contactos así realizados tienen un doble objetivo: por un lado, conocer, a través del responsable del Registro de Asociaciones respectivo, las características y el grado de disponibilidad de la información; por otro, sistematizar las vías posibles para la obtención de dicha información, que habría de comprender los siguientes datos:

- Número de personas que pertenecen a las Asociaciones
- Número total de cuotas
- Número de personas voluntarias
- Número de personas empleadas
- Coste salarial real y coste del trabajo del Voluntariado
- Gastos operativos (Gasto de personal y Otros gastos generales)
- Gastos de capital
- Gastos totales
- Ingresos por subvenciones públicas
- Ingresos por donaciones
- Ingresos por cuotas y pago de servicios
- Sector de clasificación (Código ICNPO: Clasificación Internacional de Organizaciones No Lucrativas).

Ahora bien, la recogida efectiva de la información requerida ha encontrado múltiples obstáculos, entre los que cabe mencionar los siguientes:

- El proceso de recepción de la Información ha sido muy lento, ya que en muchos casos era necesario una aprobación oficial. En particular, muchos organismos se mostraron preocupados por el cumplimiento de las obligaciones impuestas por la Ley de Protección de Datos, de tal forma que para cumplimentar las solicitudes de informa-

ilegales. La Constitución de 1978 declara que el derecho de asociación prevalece sobre cualquier requisito administrativo, incluido el de inscripción en registro, que se sigue considerando «obligatorio», pero tan sólo como garantía en caso de obligaciones frente a terceros, pudiéndose dar el caso, por ello, de Asociaciones no inscritas en registro alguno. De este modo, entre 1978 y 2002 han podido crearse Asociaciones no registradas, sin una regulación específica de las mismas. Es el vacío que ha venido a rellenar la Ley Orgánica de 2002,

ción ha sido necesario incluir con frecuencia la firma del Alcalde o la aprobación de la Diputación del Gobierno Provincial o del Gobierno Autónomo.

- Los datos se han recibido en su mayoría en formato papel y no en soporte electrónico, obligando a grabar a mano la práctica totalidad de la información, alargándose significativamente el plazo de trabajo previsto en los calendarios de trabajo iniciales.

c) Relación definitiva de Entidades

El Censo de Entidades se ha realizado entre el 15 de enero y el 31 de mayo de 2002, y los universos conseguidos para cada una de las modalidades de entidades analizadas han sido los siguientes:

ASOCIACIONES *Distribución por Comunidades Autónomas*

CC. AA.	Asociaciones Voluntarias	Asociaciones Utilidad Pública
Andalucía	40.113	133
Asturias	6.847	24
Aragón	8.792	42
Baleares	4.584	17
Canarias	9.191	27
Cantabria	3.168	13
Castilla-La Mancha	12.922	31
Castilla y León	20.738	80
Cataluña	35.493	188
Comunidad Valenciana	23.347	120
Extremadura	6.351	26
Galicia	16.668	56
Madrid	25.048	259
Murcia	7.054	28
Navarra	4.436	19
País Vasco	13.331	139
Rioja (La)	2.044	13
Ceuta	326	3
Melilla	284	0
<i>Total</i>	<i>240.737</i>	<i>1.218</i>

FUNDACIONES

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Fundaciones
Andalucía	828
Asturias	74
Aragón	237
Baleares	146
Canarias	163
Cantabria	213
Castilla-La Mancha	220
Castilla y León	330
Cataluña	1.646
Comunidad Valenciana	466
Extremadura	138
Galicia	474
Madrid	1.556
Murcia	103
Navarra	144
País Vasco	362
Rioja (La)	44
Ceuta	6
Melilla	7
<i>Total</i>	<i>7.157</i>

MUTUALIDADES

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Mutualidades
Andalucía	27
Aragón	2
Asturias	1
Cantabria	1
Castilla y León	5
Cataluña	141
Comunidad Valenciana	18
Madrid	82
Navarra	1
País Vasco	169
Rioja (La)	1
<i>Total</i>	<i>448</i>

COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES
Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Total Entidades Economía Social	Cooperativas	Sociedades Laborales
Andalucía.....	7.364	5.330	2.034
Asturias.....	690	297	393
Aragón.....	1.396	751	645
Baleares.....	338	178	160
Canarias.....	1.176	446	730
Cantabria.....	207	89	118
Castilla-La Mancha.....	2.764	1.467	1.297
Castilla y León.....	2.169	1.399	770
Cataluña.....	7.477	5.903	1.574
Comunidad Valenciana.....	4.154	2.855	1.299
Extremadura.....	1.221	832	389
Galicia.....	1.636	909	727
Madrid.....	2.826	882	1.944
Murcia.....	1.803	1.142	661
Navarra.....	755	311	444
País Vasco.....	2.399	1.350	1.049
Rioja (La).....	235	168	67
Ceuta.....	26	15	11
Melilla.....	33	27	6
<i>Total.....</i>	<i>38.669</i>	<i>24.351</i>	<i>14.318</i>

2.2. ENCUESTA A DIRECTIVOS DE ENTIDADES

La información de tipo cuantitativo ha sido obtenida de una Encuesta con entrevista personal, aplicada a los directivos y gestores sobre una muestra representativa de Asociaciones Voluntarias y de Asociaciones de Utilidad Pública, Fundaciones, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades. El desarrollo de la Encuesta ha sido lento y laborioso, tanto en la construcción de la muestra a partir del Censo depurado —cuya confección se ha descrito en páginas anteriores—, como en la realización de la entrevista y en el cumplimiento del cuestionario. Por esta razón, el Trabajo de Campo, efectuado entre el 4 de marzo de 2002 y el 23 de enero de 2003, ha tenido un período de ejecución superior en cuatro meses al inicialmente previsto como consecuencia de las dificultades surgidas en su proceso de realización. Dichas dificultades están relacionadas con

el funcionamiento de las entidades y con las peculiaridades de los sistemas de registro de las entidades del Tercer Sector y de la Economía Social en España; así, a modo de ejemplo:

- Entidades listadas obsoletas o ilocalizables: no son pocos los listados de las Administraciones Públicas que incluyen entidades que, o bien ya no existen, o bien han cambiado de dirección; ocurre especialmente con las Cooperativas y las Sociedades Laborales.

- Redundancia en los listados: Registros repetidos, entidades fusionadas y sucursales listadas.

- Entidades que carecen de una estructura física y, por tanto, son difíciles de contactar.

- Negativa a facilitar información: un buen número de entidades rechazan participar, bien por una política de opacidad, bien por no disponer directamente de la información solicitada, al estar administradas por gestorías externas.

A pesar de las dificultades mencionadas, el resultado de la *Encuesta a Directivos de Entidades* ofrece un balance final muy positivo, ya que ha aportado una información primaria de gran importancia sobre algunas cuestiones relativas a las magnitudes económicas del sector, así como a su gobierno y gestión, aunque la imposibilidad de disponer de todos los datos cuantitativos previstos en el diseño de la muestra inicial haya obligado a ampliar la consulta a otras bases de datos documentales, como en el caso de las Mutualidades, de las Sociedades Laborales y de las Cooperativas. A efectos de resumen, debe dejarse constancia de que han sido realizadas 1.999 entrevistas a directivos y gerentes con la siguiente distribución final: 878 entrevistas a Asociaciones Voluntarias, 289 entrevistas a Asociaciones de Utilidad Pública, 267 a Fundaciones, 246 a Cooperativas, 253 a Sociedades Laborales y 66 a Mutualidades. La obtención de la información se ha efectuado a través de entrevista personal con cuestionario estructurado y precodificado, conteniendo también preguntas abiertas relativas al gobierno y gestión. El detalle de los trabajos de campo descritos se resume en los siguientes cuadros:

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES VOLUNTARIAS

Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.....	9.080
Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.....	4.177
Contactos válidos.....	4.903
Imposibilidad de contactar con la persona idónea.....	1.765
Rechazan participar.....	2.260
Aceptan participar /Entrevistas realizadas.....	878
Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable.....	± 3.4%

ASOCIACIONES VOLUNTARIAS

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía.....	1.510	151	145	96
Aragón.....	330	33	32	97
Asturias.....	260	26	26	100
Baleares.....	170	17	18	106
Canarias.....	350	35	33	94
Cantabria.....	120	12	12	100
Castilla-La Mancha.....	490	49	49	100
Castilla y León.....	780	78	80	103
Cataluña.....	1.340	134	134	100
Comunidad Valenciana.....	880	88	85	97
Extremadura.....	240	24	24	100
Galicia.....	630	63	46	73
Madrid.....	940	94	93	99
Murcia.....	270	27	26	96
Navarra.....	170	17	20	118
País Vasco.....	500	50	46	92
Rioja (La).....	80	8	8	100
Melilla.....	20	2	1	50
<i>Total.....</i>	<i>9.080</i>	<i>908</i>	<i>878</i>	<i>97</i>

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES DE UTILIDAD PÚBLICA

<i>Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.</i>	2.920
<i>Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.</i>	934
<i>Contactos válidos</i>	1.986
<i>Imposibilidad de contactar con la persona idónea.</i>	740
<i>Rechazan participar</i>	948
<i>Aceptan participar /Entrevistas realizadas.</i>	289
<i>Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable.</i>	± 5.9%

ASOCIACIONES VOLUNTARIAS

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía	320	32	30	94
Aragón	100	10	16	160
Asturias	61	6	6	100
Baleares	41	4	4	100
Canarias	61	6	3	50
Cantabria	31	3	4	133
Castilla-La Mancha	71	7	6	86
Castilla y León	190	19	17	89
Cataluña	450	45	40	89
Comunidad Valenciana	290	29	33	114
Extremadura	61	6	6	100
Galicia	130	13	10	77
Madrid	620	62	65	105
Murcia	71	7	7	100
Navarra	51	5	5	100
País Vasco	330	33	33	100
Rioja (La)	31	3	3	100
Melilla	10	1	1	100
<i>Total.</i>	<i>2.920</i>	<i>291</i>	<i>289</i>	<i>99</i>

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE FUNDACIONES

<i>Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.</i>	3.258
<i>Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.</i>	1.727
<i>Contactos válidos</i>	1.531
Imposibilidad de contactar con la persona idónea	868
Rechazan participar	396
Aceptan participar /Entrevistas realizadas.	267
Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable	± 6.1%

FUNDACIONES

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía	378	42	22	52
Aragón	108	12	12	100
Asturias	36	4	4	100
Baleares	63	7	7	100
Canarias	72	8	8	100
Cantabria	99	11	10	91
Castilla-La Mancha	99	11	11	100
Castilla y León	153	17	15	88
Cataluña	756	84	36	43
Comunidad Valenciana	216	24	26	108
Extremadura	63	7	6	86
Galicia	216	24	15	63
Madrid	711	79	70	89
Murcia	45	5	5	100
Navarra	63	7	5	71
País Vasco	162	18	13	72
Rioja (La)	318	2	2	100
<i>Total.</i>	3.258	362	267	74

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE COOPERATIVAS

<i>Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.</i>	1.890
<i>Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.</i>	907
<i>Contactos válidos</i>	983
<i>Imposibilidad de contactar con la persona idónea</i>	511
<i>Rechazan participar</i>	226
<i>Aceptan participar /Entrevistas realizadas.</i>	246
<i>Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable</i>	± 6.3%

COOPERATIVAS

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía	407	83	47	57
Aragón	59	12	12	100
Asturias	25	5	5	100
Baleares	15	3	3	100
Canarias	35	7	1	14
Cantabria	5	1	1	100
Castilla-La Mancha	115	23	23	100
Castilla y León	110	22	19	86
Cataluña	460	92	28	30
Comunidad Valenciana	220	44	44	100
Extremadura	65	13	12	92
Galicia	70	14	14	100
Madrid	70	14	6	43
Murcia	90	18	14	78
Navarra	25	5	4	80
País Vasco	105	21	10	48
Rioja (La)	15	3	3	100
<i>Total.</i>	<i>1.890</i>	<i>380</i>	<i>246</i>	<i>65</i>

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE SOCIEDADES LABORALES

Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.	1.870
Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.	972
Contactos válidos	898
Imposibilidad de contactar con la persona idónea	502
Rechazan participar	143
Aceptan participar /Entrevistas realizadas.	253
Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable	± 12.3%

SOCIEDADES LABORALES

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía	265	53	35	66
Aragón	85	17	3	18
Asturias	50	10	10	100
Baleares	21	4	2	50
Canarias	99	19	11	58
Cantabria	15	3	3	100
Castilla-La Mancha.	170	34	34	100
Castilla y León	100	20	20	100
Cataluña	205	41	26	63
Comunidad Valenciana	170	34	34	100
Extremadura	50	10	7	70
Galicia	95	19	9	47
Madrid	255	51	26	51
Murcia	85	17	16	94
Navarra	60	12	1	8
País Vasco.	135	27	14	52
Rioja (La)	10	2	2	100
<i>Total.</i>	<i>1.870</i>	<i>373</i>	<i>253</i>	<i>68</i>

ENCUESTA A DIRECTIVOS DE MUTUALIDADES

Número de entidades en los Directorios a 31/12/00.	444
Direcciones inexistentes, ilocalizables o dedicadas a otra actividad.	244
Contactos válidos.	200
Imposibilidad de contactar con la persona idónea.	57
Rechazan participar.	77
Aceptan participar /Entrevistas realizadas.	66
Error de muestreo para la muestra final correspondiente al 95% de confianza, en el caso más desfavorable.	± 6.4%

MUTUALIDADES

Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Muestra inicial	Objetivo	Realizadas	% objetivo realizado
Andalucía.	27	12	5	42
Aragón.	2	—	—	—
Asturias.	1	—	—	—
Cantabria.	1	—	—	—
Castilla y León.	5	2	2	100
Cataluña.	141	66	24	36
Valencia.	18	8	7	88
Madrid.	82	39	20	51
Navarra.	1	—	—	—
País Vasco.	169	79	9	11
Rioja (La).	1	—	—	—
<i>Total.</i>	<i>448</i>	<i>207</i>	<i>66</i>	<i>32</i>

2.3. ENCUESTA TELEFÓNICA

La realización de la Encuesta telefónica ha tenido como objetivo detectar el grado de conocimiento y la imagen pública existente entre la población española con relación al *Tercer Sector* y la *Economía Social*, analizando los rasgos que configuran opiniones y actitudes de la población en torno a este conjunto de actividades. Se ha realizado a una muestra estadísticamente representativa de la población mayor de 18 años; la cifra final resultante ha sido 2.501 encuestas telefónicas (para este tamaño muestral

corresponde un error de muestreo, bajo los criterios y principios habituales de cálculo del mismo, de $\pm 2\%$). La recogida de información se ha conseguido a través de entrevista telefónica asistida por ordenador (sistema *CATI-Bellview*), desde el 15 de junio al 15 de julio de 2002. En el diseño de la muestra se ha tenido en cuenta la distribución proporcional de la población por Comunidades Autónomas y por municipios según tamaño:

DISEÑO DE LA MUESTRA:

Distribución proporcional de la población por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Tamaño de municipios						Total
	H1	H2	H3	H4	H5	H6	
Andalucía.....	109	135	38	91	78		451
Aragón.....	25	13			36		74
Asturias.....	14	21	14	29			78
Baleares.....	14	17		22			53
Canarias.....	18	29	11	44			102
Cantabria.....	9	10		17			36
Castilla-La Mancha.....	42	19	19	24			104
Castilla y León.....	79	19	20	51			169
Cataluña.....	77	83	35	75		105	375
Com. Valenciana.....	59	73	20	35	44		231
Extremadura.....	38	17	10	10			75
Galicia.....	63	52	21	41			177
Madrid.....	21	27	23	60		202	333
Murcia.....	8	19	9	21			57
Navarra.....	17			20			37
País Vasco.....	23	34	21	50			128
Rioja (La).....	10			11			21
<i>Total.....</i>	626	568	241	601	158	307	2.501

H1= Menos de 10.000 habitantes: 626

H2= De 10.001 a 50.000: 568

H3= De 50.001 a 100.000: 241

H4= De 100.001 a 500.000: 601

H5= De 500.001 a 1.000.000: 158

H6= Más de 1.000.000: 307

Asimismo, se ha perseguido una distribución proporcionada de la población por sexo, edad, niveles de estudio, clase social y situación laboral:

• *Sexo:*

Hombres: 1.238

Mujeres: 1.263

- *Grupos de edad (años):*
 - 18 a 24: 362
 - 25 a 34: 553
 - 35 a 44: 520
 - 45 a 64: 742
 - > 65: 324
- *Clase social:*
 - Alta y Media alta: 897
 - Media media: 1.038
 - Media baja y Baja: 531
- *Niveles de estudios:*
 - Bajo: 1.022
 - Medio: 758
 - Alto: 709
- *Situación laboral:*
 - Con ocupación laboral: 1.280
 - En desempleo: 169
 - Jubilado: 336
 - Estudiante: 250
 - Amo de casa: 451

La muestra final ha sido representativa de la población española de 18 años en adelante, teniendo suficiente robustez para algunas segmentaciones significativas referidas a los datos sociodemográficos, aunque existe cierto sesgo a favor de las clases altas y medias altas. También la distribución por Comunidades Autónomas y municipios es satisfactoria.

3. Fase cualitativa

Esta fase se ha basado en la realización de 10 Grupos de Discusión con representantes de la Administración y de 50 Entrevistas en profundidad con Directivos de Entidades seleccionados según criterio de representatividad sectorial y territorial.

3.1. GRUPOS DE DISCUSIÓN

Se han realizado 10 Grupos de discusión con funcionarios de distintas Administraciones relacionadas funcionalmente con el ámbito de actividades estudiadas. La composición y distribución de los grupos ha respondido al siguiente criterio:

- *Geográfico:* Madrid, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana, Aragón, Galicia, Castilla y León y País Vasco.

- *Administrativo.* Se han combinado los tres niveles administrativos: Nacional, Regional (CC. AA.) y Local (Ayuntamientos y Diputaciones).

- *Profesional:* Subdirectores y/o Jefes de Servicio (o en su defecto personal delegado por éstos) vinculados por su desempeño profesional con las entidades estudiadas.

En las reuniones han participado los funcionarios que desarrollan su actividad administrativa con Asociaciones dedicadas preferentemente a la acción social, a la asistencia de grupos sociales con problemas y a las actuaciones con jóvenes. Casi todas estas Asociaciones se caracterizan por contar con una significativa participación ciudadana y con voluntarios para el desarrollo de su actividad.

Las reuniones han tenido una duración aproximada de entre 90 y 120 minutos y se han celebrado entre el 18 de diciembre de 2001 y el 7 de febrero de 2002.

La relación detallada de los Grupos de Discusión es la siguiente:

- *Grupo 1:* Madrid el día 18 de diciembre de 2001 con funcionarios de la Administración Central del Estado.

- *Grupo 2:* Madrid el día 17 de enero de 2002 con funcionarios de la Administración Central del Estado.

- *Grupo 3:* Madrid el día 24 de enero de 2002 con funcionarios de la Comunidad de Madrid y del Ayuntamiento de Madrid.

- *Grupo 4:* Barcelona el día 30 de enero de 2002 con funcionarios de la Generalitat de Catalunya y del Ayuntamiento de Barcelona.

- *Grupo 5:* Valencia el día 31 de enero de 2002 con funcionarios de la Generalitat Valenciana y del Ayuntamiento de Valencia.

- *Grupo 6:* Sevilla el día 22 de enero de 2002 con funcionarios de la Junta de Andalucía y del Ayuntamiento de Sevilla.

- *Grupo 7:* celebrado en Bilbao el día 7 de febrero de 2002 con funcionarios del Gobierno Vasco y del Ayuntamiento de Bilbao.

- *Grupo 8:* celebrado en Santiago el día 23 de enero de 2002 con funcionarios de la Xunta de Galicia y del Ayuntamiento de Santiago.

- *Grupo 9:* celebrado en Valladolid el día 29 de enero de 2002 con funcionarios de la Junta de Castilla y León y del Ayuntamiento de Valladolid.

- *Grupo 10:* celebrado en Zaragoza el día 5 de febrero de 2002 con funcionarios de la Diputación y del Ayuntamiento de Zaragoza.

3.2. ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

Se han realizado 50 Entrevistas en profundidad con los directivos de Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, Sociedades Laborales y Mutualidades con el objetivo de identificar los grandes temas de interés que afectan a los cinco tipos de entidades consideradas en la investigación y completar la información obtenida en la aplicación de la Encuesta.

Las 50 entrevistas se han aplicado entre las distintas entidades siguiendo criterios de representación territorial y sectorial. Su aplicación se ha llevado a cabo entre el 11 de febrero y el 27 de marzo de 2002. La distribución del número de entrevistas por tipos de entidades y por Comunidades Autónomas es la siguiente:

COMPOSICIÓN DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD
Distribución por Comunidades Autónomas

CC. AA.	Asociaciones	Fundaciones	Cooperativas	Mutualidades	Total
Andalucía	1	1	3	1	6
Aragón	2	2	—	1	5
Castilla-La Mancha	2	1	—	—	3
Castilla y León	1	1	—	1	3
Cataluña	3	2	2	—	7
Comunidad Valenciana	2	1	3	—	6
Galicia	2	1	—	—	3
Madrid	4	3	3	3	13
País Vasco	3	1	—	—	4
<i>Total</i>	<i>20</i>	<i>13</i>	<i>11</i>	<i>6</i>	<i>50</i>

Índice de cuadros y gráficos

Capítulo 1. *Cuantificar para conocer*

El peso del Tercer Sector en la economía española, 2001	22
Fronteras y relaciones del Tercer Sector	27

Capítulo 2. *Balance económico-social*

Magnitudes del Tercer Sector en España, 2001	36
Estimaciones del número de empleados del Tercer Sector en España. .	40
Recursos y empleos del Tercer Sector en España, 2001	46
Cuentas satélite del Tercer Sector en España, 2001	52
Fuentes de financiación del Tercer Sector en España, 2001	60
Empleados en las entidades no lucrativas del Tercer Sector por activi- dad principal, 2001	63
Estructura del gasto anual de las entidades no lucrativas, 2001	64
Participación de las entidades del Tercer Sector en el total de las enti- dades de las distintas Comunidades Autónomas, 2000	69
Participación de los asalariados del Tercer Sector en el empleo asala- riado de las distintas Comunidades Autónomas, 2000	70
Estructura empresarial del Tercer Sector y de las empresas cotizantes a la Seguridad Social en España, 2000	73
Participación del trabajo voluntario en las distintas CC. AA., 2002	75

Capítulo 3. *Asociaciones y Fundaciones*

Registro de Asociaciones y Fundaciones, 2001	97
Empleo remunerado y voluntario en Asociaciones y Fundaciones, 2001.	98
Valor añadido en Asociaciones y Fundaciones y sus componentes, 2001.	101
Asociaciones y Fundaciones que emplean trabajo remunerado por ti- pos de actividad, 2001	102
Cuentas satélite de Asociaciones y Fundaciones, 2001	104

Capítulo 4. Entidades Singulares

Esquema funcional del complejo institucional de la ONCE	117
Empleo remunerado y voluntario en Entidades Singulares, 2001	124
Valor añadido en Entidades Singulares y sus componentes, 2001	125
Cuentas satélite de las Entidades Singulares, 2001	126

Capítulo 5. Cajas de Ahorros

Cajas de Ahorros: empleo y Valor añadido bruto, 2001	138
Las Cajas de Ahorros y la exclusión financiera, 2001	141
La Obra Social de las Cajas de Ahorros, 1979-2001	148
Cuotas de mercado de las Cajas de Ahorros en créditos y depósitos de otros sectores residentes, 1985-2001	146
Cartera de renta variable de las Cajas de Ahorros, 1993-2001	147

Capítulo 6. Cooperativas y Sociedades Laborales

Cooperativas y Sociedades Laborales: evolución del número de empresas y de trabajadores, 1994-2001	155
Cooperativas y Sociedades Laborales: número de empresas y trabajadores según tipo de sociedad, 2001	156
Cooperativas y Sociedades Laborales: macromagnitudes más representativas, 2000	157
Cooperativas y Sociedades Laborales: Valor añadido bruto y empleo por ramas de actividad, 2000	158
Cooperativas y Sociedades Laborales: Valor añadido bruto por Comunidades Autónomas 2000	160
Cooperativas y Sociedades Laborales: cuentas satélite, 2000; proyección, 2001	161
Relación entre la productividad aparente del factor trabajo en las Cooperativas y Sociedades Laborales y el total de empresas de la economía española, 2000	167
Costes laborales unitarios por ramas de actividad en Cooperativas y Sociedades Laborales y en el total de empresas de la economía española, 2000	170

Capítulo 7. Mutualidades de Previsión Social

Entidades aseguradoras en España. Modalidades y prestaciones	179
Número de Mutualidades de Previsión Social, 1991-2001	182
Fondos de Pensiones y Mutualidades de Previsión Social: evolución patrimonial y de aportaciones e ingresos por primas, 1993-2001	182
Compañías de Seguros y Mutualidades de Previsión Social: primas devengadas y cuota de mercado, 2000-2001	183

Aportación del mutualismo a las principales macromagnitudes del sector financiero, 2001	184
Modelos mutualistas en España, media 2000-2001	187
Indicadores de eficiencia, productividad y solvencia en el sector asegurador español, media 2000-2001	190

Capítulo 8. Un apunte sobre Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción

Centros Especiales de Empleo: trabajadores contratados por Comunidades Autónomas y tipo de discapacidad, 2001	199
Empresas de Inserción según su actividad, 2002	201

Apéndice 1. Notas metodológicas

Entidades con inicial G, sin Cajas de Ahorros, 2000	236
Tasa de contactos válidos, Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001	238
Rúbricas de la Encuesta a Directivos de Entidades FONCE-2001 que se integran en cada una de las magnitudes de las cuentas satélite de Asociaciones y Fundaciones.	240
Rúbricas del Balance y de la Cuenta de resultados (modelo abreviado del Registro Mercantil) que se integran en cada una de las magnitudes de las cuentas satélite de Cooperativas y Sociedades Laborales	246
Rúbricas de los estados contables que se integran en el cálculo de las macromagnitudes de las Mutualidades de Previsión Social	250

Apéndice 2. Resumen del Trabajo de Campo

Asociaciones	255
Fundaciones	256
Mutualidades	256
Cooperativas y Sociedades Laborales	257
Encuesta a Directivos de Asociaciones Voluntarias	259
Asociaciones Voluntarias. Distribución por Comunidades Autónomas	259
Encuesta a Directivos de Asociaciones de Utilidad Pública	260
Asociaciones Voluntarias. Distribución por Comunidades Autónomas	260
Encuesta a Directivos de Fundaciones	261
Fundaciones. Distribución por Comunidades Autónomas	261
Encuesta a Directivos de Cooperativas	262
Cooperativas. Distribución por Comunidades Autónomas	262
Encuesta a Directivos de Sociedades Laborales	263
Sociedades Laborales. Distribución por Comunidades Autónomas	263
Encuesta a Directivos de Mutualidades	264

Mutualidades. Distribución por Comunidades Autónomas	264
Diseño de la muestra: Distribución proporcional de la población por Comunidades Autónomas.	265
Composición de las entrevistas en profundidad	268

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.

Esta obra tiene por objeto medir –esto es, poner en valor de mercado– la actividad económica de ese plural universo institucional en el marco de la economía española; una meta no fácil, dado que se carece de una cobertura estadística homogeneizada y consistente. De ahí el carácter novedoso y el interés de lo que ofrecen sus páginas: una presentación sistemática y concisa, sin adornos retóricos pero con rigor contable y datos depurados, de la entidad cuantitativa que alcanza, primero, el conjunto que integra la Economía Social y, después, cada uno de sus principales componentes, siguiendo en todo caso categorías y procedimientos plenamente homologados por el análisis económico.

Concebido inicialmente como síntesis de la investigación realizada durante cuatro años y una veintena de profesores universitarios, este libro ha acabado por convertirse en adelanto original y autónomo de los tres gruesos volúmenes y de la serie de Documentos de Trabajo que, bajo el rótulo general de *La Economía Social en España*, se publicarán en el curso de 2004, conteniendo los resultados de un extenso y ambicioso estudio promovido por la Fundación ONCE y dirigido por José Luis García Delgado.

C.M.: 80002038

ISBN: 84-470-2222-6



9 788447 022229