

Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Derecho y Grado en
Administración y Dirección de
Empresas**

El Tercer Sector en la economía española

Presentado por:

Pablo Esteban Pascual

Tutelado por:

Víctor Martín Pérez

Valladolid, 17 de Octubre de 2017

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. EL TERCER SECTOR. DESARROLLO HISTÓRICO Y DEFINICIÓN.....	5
2.1. CONCEPTUALIZACIÓN	6
2.2. DESARROLLO HISTÓRICO DEL TERCER SECTOR	6
2.3. DEFINICIÓN.....	10
2.4. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL TERCER SECTOR	13
2.4.1. Los gastos del Tercer Sector.....	13
2.4.2. Los ingresos del Tercer Sector.....	13
3. TEORÍAS EXPLICATIVAS DESDE LA OFERTA Y LA DEMANDA.....	14
3.1. TEORÍAS ECONÓMICAS EXPLICATIVAS DESDE LA DEMANDA.....	14
3.1.1. El fallo del gobierno y el problema de los bienes públicos	15
3.1.2. El fallo contractual y el problema de las asimetrías de información.....	16
3.1.3. El fallo contractual como un problema de agencia	18
3.2. TEORÍAS ECONÓMICAS EXPLICATIVAS DESDE LA OFERTA	18
3.2.1. Demandantes que se convierten en productores.....	19
3.2.2. Emprendedores con motivaciones no lucrativas	19
3.2.3. Emprendedores con motivaciones lucrativas.....	20
4. TIPOLOGÍA Y CARACTERIZACIÓN DE ENTIDADES.....	21
4.1. ASOCIACIONES	21
4.2. FUNDACIONES.....	22
4.3. ASOCIACIONES Y FUNDACIONES.....	23
4.4. ENTIDADES SINGULARES	26
4.4.1. Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE).....	27
4.4.2. Cruz Roja española.....	27
4.4.3. Cajas de Ahorro y sus obras sociales	27
4.4.4. La Iglesia católica y otras confesiones religiosas.....	28
4.4.5. Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD)	28
5. ECONOMÍA SOCIAL	29
5.1. SUBSECTOR DE MERCADO O EMPRESARIAL	32
5.2. SUBSECTOR NO LUCRATIVO.....	33
6. GRANDES NÚMEROS DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA	34
6.1. GARCÍA DELGADO Y OTROS (2004)	34
6.2. RUIZ OLABUÉNAGA (2005)	38

7. CONCLUSIONES.....	44
BIBLIOGRAFÍA	48
ANEXO	53

RESUMEN

Este trabajo va a tratar sobre el Tercer Sector en España, la conceptualización y contextualización del mismo con la definición de las figuras que lo conforman, esto es, entre otras, fundaciones, asociaciones y entidades singulares. Además se expondrán las teorías que definen al Tercer Sector desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda.

Por otro lado, se desarrolla el término economía social así como las figuras jurídicas que lo componen, con los diferentes problemas históricos de definición a nivel mundial. Así mismo, las consecuencias económicas generales del Tercer Sector en la economía española y su comparativa con sus homónimos extranjeros será un punto a destacar.

PALABRAS CLAVE: Asociaciones, economía social, entidades sin ánimo de lucro, fundaciones, Tercer Sector.

CLASIFICACIÓN JEL: L30, L31, M14.

ABSTRACT

The following project will regard the Third Sector in Spain, its conceptualization and contextualization through the definition of several figures that conform it, such as foundations, associations and singular entities. In addition, theories defining the Third Sector will be exposed, both from the offer and the demand sides.

On the other hand, the term “social economy” will be developed, and also the different legal entities that conform it, along with the different historical definition problems that appeared on a global scale. What is more, general economic consequences of the Third Sector in Spanish economy, and its comparison with foreign homonyms will be a highlighted point.

KEY WORDS: Associations, social economy, non-profit organization, foundations, Third Sector.

JEL CLASSIFICATION: L30, L31, M14.

1. INTRODUCCIÓN

La estructura de las actuales economías de mercado industrializadas y capitalistas se caracteriza por la existencia de tres grandes sectores: el sector público (administraciones públicas), el sector privado (empresas con ánimo de lucro) y el Tercer Sector.

El Tercer Sector tiende a englobar todo lo que no es mercado privado o Estado, creando un equilibrio entre el sector público y el privado mediante la realización de gestiones de carácter privado con fines de interés general, es decir, con fines de interés social.

Los elementos estructurales fundamentales del Tercer Sector son cinco, que a pesar de analizarlos posteriormente con más detalle, es necesario citar: organización formal, privada, sin ánimo de lucro, dotada de autogobierno y de carácter altruista (elemento diferenciador por excelencia).

Como ya se expondrá más adelante, a pesar de estos elementos, existen numerosas concepciones del término Tercer Sector más o menos restrictivas en función del autor, del momento histórico y del método clasificatorio utilizado.

En lo que sí que hay conformidad y un punto de acuerdo común es que el elemento más fuerte del Tercer Sector es su enfoque social, mientras que su elemento más débil es la gestión económico-financiera del mismo.

El lema a tener en cuenta dentro de la gestión para un mejor funcionamiento del Tercer Sector debería ser: “lo social como fin, la economía como medio”.

2. EL TERCER SECTOR. DESARROLLO HISTÓRICO Y DEFINICIÓN

En este apartado analizaremos y trataremos de determinar una definición del Tercer Sector, siendo este uno de los principales problemas al

que nos enfrentamos por la diversidad y disparidad de organizaciones que lo conforman. Sin embargo, no es posible definir de forma precisa un concepto del Tercer Sector que sea globalmente aceptado, ni que sea capaz de abarcar la diferente tipología de entidades no lucrativas existentes, así como recoger la caracterización de las mismas; son todos estos motivos los que provocan que no exista actualmente una definición clara y concreta de un ámbito tan difuso como el Tercer Sector.

2.1. CONCEPTUALIZACIÓN

En primer lugar, de forma amplia y generalizada tal y como recogen los trabajos de Hernández Garrido y Grávalos Gastaminza (2005), la definición de Tercer Sector en muchas ocasiones se establece más que de un modo positivo, en un sentido negativo, esto es, considerando Tercer Sector a todo aquello que no forme parte de los otros dos sectores, el privado y el público, y por lo tanto, siendo esta conceptualización un cajón de sastre para todo tipo de entidades.

Además de esta definición generalizada en sentido negativo, hay factores ambiguos que impiden un análisis concreto y conciso del Tercer Sector en España, estos son, tal y como establece Casado (2015), la indefinición del concepto, su desarrollo histórico, su ambivalencia jurídica y, por último, un profundo desconocimiento estadístico del sector.

El primer problema se intenta resolver entrando en una definición más profunda del Tercer Sector, este, a diferencia de otros conceptos similares (como los de Sociedad Civil, Economía Social, ONG...), está determinado por cinco factores fundamentales que indican las características básicas que debe tener cualquier institución para poder ser entendida como parte del Tercer Sector. Engloba a todas las instituciones o entidades que posean estos cinco rasgos: “estar organizada formalmente, ser privada, no repartir los beneficios entre los propietarios o administradores, gozar de autonomía y tener un marcado grado de participación voluntaria (Ruiz Olabuénaga, 2001, pp. 56)”.

2.2. DESARROLLO HISTÓRICO DEL TERCER SECTOR

Con respecto a su desarrollo histórico, fue Levitt, en 1973, en los Estados Unidos, uno de los primeros en utilizar la expresión Tercer Sector

equiparándolo con el sector no lucrativo y coincidiendo también con la investigación financiada por la Fundación Rockefeller para determinar el impacto económico, social y político del sector no lucrativo.

El desarrollo del Tercer Sector en España, tal y como narra y desarrolla Marbán Gallego (2006), ha sido una tarea bastante complicada, que podría tener sus raíces en las desamortizaciones que los gobiernos liberales realizaron a la Iglesia Católica por considerarla lesiva para el crecimiento del mercado, siendo esta institución la encargada de colaborar y realizar la acción social de la época. Por otro lado, el crecimiento de la clase obrera en las grandes ciudades provocó el desarrollo de organizaciones de ayuda mutua.

Avanzando ya hasta la década de los sesenta del pasado siglo, se fue produciendo la reconstitución de la sociedad civil española favorecida por los procesos de modernización capitalista, que conllevaron al aumento del consumo y la expansión de la clase obrera industrial así como de la clase media, que junto con la ley de asociaciones de 1965 fue traduciéndose en un importante incremento del asociacionismo cultural, social y de movimientos sociales de reivindicación en el medio urbano para intentar mejorar las condiciones de vida de diferentes colectivos de la sociedad.

La sociedad civil que surge bajo el amparo del Tercer Sector es consecuencia de los importantes cambios que a partir de los años setenta (para el caso de la sociedad civil española es en el periodo 1965-75) van sucediéndose en el Estado de Bienestar. Tal y como expresa Marbán Gallego (2006), se trata de un doble proceso de transformación interrelacionado y también condicionado mutuamente, aunque esos cambios en el Estado de Bienestar y en el Tercer Sector no siempre avanzaron de forma paralela.

Con la transición y la democracia, entre 1975 y 1978 se consolidó la reforma social democrática, lo cual favoreció la expansión del Estado de Bienestar. Comenzó el impulso de los movimientos sociales en organizaciones con diferentes objetivos, no sólo de protesta o defensa de derechos civiles, sino también de colaboración con el propio Estado de Bienestar.

Este cambio fue real en la década de los ochenta, cuando desde el Estado y el sector público se fue superando progresivamente la desconfianza hacia las organizaciones de la sociedad civil y, cuando las propias organizaciones civiles, por su propia debilidad financiera y excesiva fragmentación, comprendieron que el desarrollo del Tercer Sector tenía que llevarse a cabo en colaboración con el poder público, especialmente con la intensificación de la coordinación interna entre ambos sectores.

Continuando con las ideas de Marbán Gallego (2006), se puede observar como las primeras transformaciones que se vieron en el Tercer Sector fueron las supresiones de los límites financieros que tenía al sector público para que de este modo las entidades del Tercer Sector pudieran asumir las múltiples y crecientes demandas de sociedades en procesos profundos de cambio. Por otro lado, cada vez se veían más bloqueos organizativos por la excesiva jerarquización del sector público, que además ve como su eficacia se resiente enormemente cuando interviene en el ámbito mercantil, es decir, en el sector privado, puesto que ya no es capaz de gestionar y resolver los problemas sociales de nuevos colectivos en situación de exclusión o que luchan por la igualdad, en un espacio cada vez más mundializado. Por último, las élites políticas no eran capaces de representar las notables diferencias existentes entre las clases medias y la clase obrera industrial, una vez se habían producido las reconversiones industriales y la segmentación de los mercados.

Estos cambios en el Estado del Bienestar son sólo un reflejo de los cambios que estaba experimentando la sociedad civil de la época, puesto que, comenzó a ganar prestigio e importancia la generosidad privada, en el sentido de altruismo, no sólo de forma individual sino también de forma colectiva por empresas, así como la solidaridad pública en la sociedad. Con todo ello el Tercer Sector fue ganando cada vez más peso y protagonismo social y económico por diferentes motivos, como son:

- a) Las limitaciones del sector público para dar una respuesta rápida a las nuevas necesidades sociales que iban surgiendo con el avance de la sociedad del momento, relacionadas con la integración e igualdad, en

las que el Tercer Sector empezó a llevar la iniciativa siendo a veces apoyado por el propio sector público ante el desconocimiento real de los problemas o la dificultad de acceso a los colectivos afectados.

- b) Las sociedades del momento comenzaron a disponer de excedentes de tiempo y de bienestar que encuentran su salida en la práctica del voluntariado por parte de la población que disponía de esos excedentes, especialmente jóvenes y personas mayores (recién jubilados).
- c) Los límites de la reciente democracia, creada en 1978, para representar los intereses de la sociedad, provocaron los movimientos sociales que se fueron transformando en organizaciones estables de apoyo y ayuda a diferentes colectivos a los que el Estado no era capaz de llegar de forma efectiva y eficiente.

Con esto llegamos a los años 90, década en que se afianza un modelo del Tercer Sector basado en la colaboración activa con el Estado. Siguiendo los pasos de los países de nuestro entorno se va produciendo la profesionalización y el crecimiento de este sector ante la demanda de la sociedad de servicios de calidad.

Este crecimiento del Tercer Sector deriva en un aumento del voluntariado, que se convierte en el cambio más importante en el devenir de su desarrollo, para la defensa de los derechos de grupos de riesgo (dependencia, exclusión, clases marginales, etc.), así como la prestación de servicios de ayuda a estos colectivos. Gracias a ello, se va consiguiendo una mayor independencia del sector público, con el correspondiente aumento de la autonomía por parte del Tercer Sector.

Siguiendo con lo desarrollado por Marbán Gallego (2006), con la llegada del siglo XXI se produce la consolidación del Tercer Sector, pero con un crecimiento interno muy desigual, por la todavía dependencia de los recursos públicos, con dos núcleos claramente diferenciados, por un lado, un desmesurado protagonismo de un reducido número de grandes organizaciones y, por el otro, un sinnúmero de pequeñas organizaciones en las que, en ocasiones, se produce entre ellas una duplicidad de funciones y servicios prestados.

En conclusión, actualmente en España ha habido un proceso de institucionalización del Tercer Sector que se ha traducido en un crecimiento estable del número de organizaciones, especialmente asociaciones, que ha llevado a cambios internos dentro de las mismas afectando a sus funciones sociales más específicas. Este crecimiento ha venido acompañado de un fuerte aumento de voluntarios y de profesionales, así como, sobre todo, de los recursos financieros, lo que ha supuesto un aumento de la complejidad organizativa tanto a nivel interno (diseño de técnicas de gestión, auditorías, gestión de recursos humanos, innovación y desarrollo) como a nivel externo (plataformas, transversalidad, cooperación). Todo esto unido a que lo social no se encuentra al margen de lo público y lo mercantil, sino fuertemente vinculado, sobre todo con lo estatal, pero que también ha conllevado a la aparición de tensiones, especialmente con el sector público, así como entre las propias organizaciones.

A nivel europeo, se empezó a utilizar el término Tercer Sector para hacer referencia a un sector que se situaba a caballo entre el sector público y el sector privado capitalista. El sector privado es generador de desigualdades, consecuencia de unos mercados orientados totalmente hacia el beneficio y la apropiación privada, mientras que el sector público, es decir, el Estado, trata de corregirlas y solventarlas aunque sin lograr todo el éxito deseado. Es por todo lo anterior que el Tercer Sector nace como intermediario entre ambos sectores, para así poder satisfacer las demandas y necesidades de la ciudadanía que no han podido ser cubiertas por lo privado ni corregidas eficientemente por lo público.

2.3. DEFINICIÓN

Desde un enfoque teórico, el Tercer Sector ha sido siempre necesario, si además, a ello le sumamos el hecho de no buscar beneficios así como añadir siempre elementos de voluntariado, lo cual deriva en un aumento de la calidad del servicio prestado puesto que la atención a los beneficiarios es el objetivo prioritario, provocando un aumento de la necesidad de este sector en la sociedad. Y es que es según Gimeno Ullastres (2015) el Tercer Sector puede resultar realmente eficiente, puesto que, de forma general con menos medios a su disposición obtiene más resultados; la aportación de trabajo gratuito y la

centralización en población y sectores objetivos concretos favorecen esos buenos resultados.

Desde un enfoque jurídico del concepto de Tercer Sector, la legislación no expresa de forma concreta una definición del mismo, sino que en la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines de Lucro y de los Incentivos a la Participación Privada en Actividades de Interés General (Mecenazgo), en su artículo 2, establece una lista cerrada de cuales se consideran entidades sin fines lucrativos, es decir, que tipo de organizaciones componen el Tercer Sector, estas son: fundaciones, asociaciones de utilidad pública, organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo que se ajusten a una de las formas jurídicas anteriores, las delegaciones de las fundaciones extranjeras inscritas en España, las federaciones deportivas españolas de ámbito estatal o autonómico, así como el Comité Olímpico y el Comité Paralímpico españoles; y, finalmente, las asociaciones o federaciones de cualquiera de los tipos de entidades anteriormente citadas.

Además de esta lista de organizaciones, las Disposiciones Adicionales de la Ley 49/2002, contienen una serie de organizaciones que gozan de los privilegios fiscales y de los beneficios del mecenazgo a pesar de no ajustarse totalmente a los requisitos y condiciones exigidos en esta Ley, entre ellas podemos encontrar: Cruz Roja, ONCE, Obra Pía de los Santos Lugares, los Consorcios de la Casa de América, la Casa de Asia y el Institut Europeu de la Mediterrania, las fundaciones de las entidades religiosas, la Iglesia Católica y otras confesiones, Reales Academias y la Obra Social de las Cajas de Ahorros.

Por último la Ley 49/2002 también recoge dentro de sus leyes específicas a una serie de asociaciones con un régimen especial: partidos políticos, asociaciones empresariales, sindicatos, entidades religiosas, colegios profesionales, asociaciones de consumidores y usuarios, asociaciones de jueces, etc.

Podemos afirmar que el Tercer Sector tiene dos grandes cometidos que realizar y que justifican la necesidad de su existencia, tal y como establece Gimeno Ullastres (2015). Por un lado, la atención a colectivos vulnerables, esto es, la detección de nuevas necesidades que las administraciones públicas no

cubren o lo hacen de forma ineficiente o insuficiente. Mientras que por otro lado, el otro gran cometido del Tercer Sector es la denuncia y sensibilización de la opinión pública ante situaciones de desigualdad, pobreza y exclusión y/o deficientes políticas públicas correctoras.

Una vez cumplidas ambas misiones, la justificación de la mayor o menor necesidad de la existencia del Tercer Sector dependerá de cuanto mayores sean los datos de desigualdad, pobreza, exclusión social y miseria y de cuanto más se vea reducida la atención de las diferentes administraciones públicas hacia las necesidades sociales, a las políticas de protección social, de redistribución y de cooperación. Por eso, no es para nada casualidad el auge y gran crecimiento del Tercer Sector en España desde las últimas décadas del siglo XX hasta la actualidad.

Todo lo anterior se ha visto acentuado recientemente todavía más cuando a partir de 2011 se ha recortado en prestaciones del Estado de Bienestar ante la necesidad de reducir el déficit público de España. Esto ha motivado que la crisis del Estado de Bienestar sea todavía mayor con el consiguiente aumento de la brecha económica entre las clases altas de la sociedad con la clase media y sobre todo con la clase baja.

Así mismo, de forma progresiva se ha ido tomando conciencia de que las políticas públicas de carácter social (Estado del Bienestar) no logran por sí solas el objetivo de la eliminación de la pobreza y de la reducción de la separación entre unas capas sociales y otras. Es decir, el Estado no es capaz de resolver todos los problemas sociales que se le plantean, por ello, necesita de un mecanismo, Tercer Sector, que sea capaz de sufragar todas esas carencias y de ir más allá de las mismas.

Además se produce la constatación, tal y como afirma Deleeck (1979), del “efecto Mateo”, esto quiere decir que se benefician más de los servicios sociales, aquellos miembros de la sociedad que tienen más información, nivel de educación y relaciones sociales, que los que realmente más necesitan esos servicios sociales por su escasez de medios económicos.

2.4. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL TERCER SECTOR

A continuación es necesario hablar de forma muy general y sin entrar en detalle de la importancia económica del Tercer Sector en España que en datos de Ruiz Olabuénaga (2001), establece en 253.507 entidades, mayoritariamente asociaciones, que movilizan a más de 1 millón de voluntarios en sentido estricto y a 475.179 empleos remunerados equivalentes, y realizan un gasto global equivalente al 5,2% del PIB español.

En términos teóricos hay que diferenciar entre los gastos y los ingresos que realizan las organizaciones que forman parte de este sector.

2.4.1. Los gastos del Tercer Sector

Dentro de las organizaciones que forman el Tercer Sector los gastos que se llevan a cabo son de similar índole a los que se realizan en el ámbito mercantil del sector privado. Con respecto a las cantidades de gasto, así como el destino al que van dedicados los mismos se hablará más adelante, en el apartado quinto de este trabajo “Grandes números del Tercer Sector en España”.

2.4.2. Los ingresos del Tercer Sector

Los ingresos del Tercer Sector se diferencian en función de sus fuentes, estas son las siguientes:

- Donaciones: son realizadas de forma general por particulares, empresas privadas y organizaciones no lucrativas. Es muy difícil poder analizar y cuantificar en términos absolutos la cuantía de todas las donaciones que se realizan en España a organizaciones del Tercer Sector.
- Fondos: especialmente en forma de subvenciones y conciertos económicos (sanidad, educación, servicios sociales, etc.), proceden del sector público. Cuantitativamente, en términos absolutos, es más fácil determinar el montante total de las contribuciones del sector público al Tercer Sector debido a que todas las partidas de gasto del sector público deben aparecer detalladas en los presupuestos generales del estado, en los presupuestos generales de las comunidades autónomas y en los presupuestos municipales correspondientes.

- Cuotas y pagos: las cuotas son la cuantía que tienen que pagar los miembros que pertenecen a organizaciones del Tercer Sector, mientras que los pagos se realizan por los servicios que proporciona y realiza el propio sector.

3. TEORÍAS EXPLICATIVAS DESDE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El origen del tercer sector se puede enfocar desde diferentes perspectivas, ya sean teorías por el lado de la oferta o teorías explicativas desde el lado de la demanda, y es que según señaló Williamson (1975), las organizaciones que desarrollan internamente los procesos de producción, es decir, verticalmente integradas, pueden convertirse en una alternativa muy interesante cuando el propio mercado no es capaz por sí sólo de lidiar de forma eficiente en los propósitos de transacción de los individuos.

3.1. TEORÍAS ECONÓMICAS EXPLICATIVAS DESDE LA DEMANDA

Las teorías explicativas desde el lado de la demanda consideran que los fallos concretos del mercado son el motivo y el origen del nacimiento del Tercer Sector, ya sea, tal y como indicó Hansmann (1980), por la imposibilidad del propio mercado de abastecer de forma óptima determinados bienes y servicios, siendo el Tercer Sector la forma óptima de cubrir estas necesidades, o bien, como afirmó Weisbrod (1975), por la impotencia del sector público para satisfacer una demanda heterogénea de bienes colectivos de los votantes, actuando el Tercer Sector como última opción. Son estos motivos los considerados desde el lado de la demanda como originarios del Tercer Sector dado que estas necesidades son cubiertas por instituciones de este sector proporcionando un beneficio a la población demandante de las mismas, siempre basándonos en un proceso de elección realizado por individuos racionales.

Las necesidades cubiertas y los fallos del mercado son detallados con más precisión y detalle en los siguientes apartados.

3.1.1. El fallo del gobierno y el problema de los bienes públicos

Este subapartado está fundamentado en la investigación de Romero Merino (2003). Hay que partir de la base de un sistema democrático y de que el gobierno cuenta con recursos tributarios obtenidos de diferentes fuentes para un posterior suministro de bienes públicos. Por tanto, se presupone un equilibrio entre recaudación fiscal y suministro de bienes y servicios públicos demandados por los mismos ciudadanos que ven mermada su economía por la recaudación de impuestos.

Sin embargo, el fallo se encuentra en que el abastecimiento de bienes públicos colectivos se produce en función del ciudadano medio, lo cual genera insatisfacción tanto a aquellos que demandan menos del precio pagado, como, sobre todo, a aquellos que demandan más cantidad y/o calidad de lo ofrecido por los bienes y servicios públicos colectivos, es decir, a todos aquellos que difieren de la mediana bien por exceso o bien por defecto.

Una de las respuestas que se trata de ofrecer a este problema consiste en trasladarlo a las empresas privadas, dado que si estas fuesen capaces de producir productos sustitutivos reales a los bienes públicos colectivos, los consumidores podrían ejercer un mayor control sobre los bienes consumidos.

Ante este fallo del mercado y la incompetencia tanto del sector público como del privado para dar una respuesta eficaz al problema, es donde nace la teoría explicativa desde el lado de la demanda (porque es la beneficiada) del origen del Tercer Sector que, tal y como afirmó Weisbrod (1977), es la única solución socialmente eficiente. Los ciudadanos insatisfechos, para cubrir sus necesidades, realizarían contribuciones voluntarias de tiempo y dinero al Tercer Sector para que sus organizaciones pudiesen abastecerlos con los bienes colectivos que ni el sector público ni el privado son capaces de ofrecer.

De forma accesoria, una parte notable de los bienes colectivos ofrecidos por el Tercer Sector, responden, no sólo a un exceso de demanda de estos bienes ante el sector público, sino a la heterogeneidad de gustos de los ciudadanos que se va ampliando conforme avanza la multiculturalidad y la dispersión geográfica sea mayor.

El Estado deberá valorar las ventajas e inconvenientes de suministrar ciertos bienes colectivos de forma directa, o hacerlo de forma indirecta a través de subvenciones a organizaciones del Tercer Sector, viendo así limitada su actuación en determinados campos que, aunque sea necesaria la intervención pública, puede que su actuación directa sea mal vista o interpretada. De esta forma, la actuación conjunta y coordinada de ambos sectores se convierte en factor esencial para la población, puesto que el Gobierno se convierte en fuente de apoyo y financiación de un Tercer Sector que cubrirá necesidades sociales colectivas de una forma mucho más eficiente y flexible de lo que lo haría el sector público por sí sólo.

3.1.2. El fallo contractual y el problema de las asimetrías de información

Continuando con el trabajo de investigación de Romero Merino (2003), vemos como existen asimetrías de información en las transacciones realizadas en el mercado, puesto que los vendedores conocen las características y calidades de su propia producción, esto es, de los outputs, mientras que los consumidores o demandantes únicamente conocen las características medias del producto ofrecido en el mercado, ya que es muy difícil establecer una correcta conexión entre el precio pagado o la contribución realizada, y la cantidad y calidad del output suministrado por el oferente. En este contexto de asimetrías de información, algunos autores, como Anheier y Kendall (2000), han afirmado y justificado actualmente el origen del Tercer Sector como resultado de las necesidades que les surgen a los individuos para buscar respuesta y solución a la falta de información de que disponen en un sistema de libre mercado (Teoría de los fallos contractuales, Hansmann, 1980).

Esta teoría económica parte del supuesto de que las empresas son capaces de suministrar bienes y servicios demandados por la ciudadanía de forma socialmente eficiente, lo que provoca que las estructuras de las empresas se consideren, inicialmente, como referente de este tipo de formas de organización.

Continuando con la teoría, es posible observar determinados fallos en el mercado y en la propia actuación concreta de las empresas, al sacrificar, en

determinadas ocasiones, la calidad de los productos y servicios ofrecidos en pos de una maximización del beneficio empresarial, puesto que la asimetría de información, con frecuencia, impide a los consumidores realizar una comparación adecuada entre los productos ofertados, lo que provoca, a su vez, que las empresas tiendan a explotar la asimetría informativa cargando precios excesivos por niveles de outputs insuficientes, con lo que el consumidor tenderá a reducir su nivel de confianza en las empresas con el correspondiente descenso de su consumo, originando un menor nivel de producción y un aumento de la demanda insatisfecha.

Lo anterior deriva en que a pesar de su eficiencia, se reduzca la calidad de los bienes y servicios ofrecidos por el sector privado, emanando en lo anteriormente mencionado como fallo contractual que da origen a que otras formas organizativas pertenecientes al Tercer Sector sean una alternativa real en el suministro de bienes y servicios, puesto que el no reparto de beneficios o excedentes -conocido como la restricción de la no distribución- condiciona a que no se quiera buscar una reducción de la calidad de lo ofrecido.

Las organizaciones del Tercer Sector financiadas por donaciones, al ser la no distribución de beneficios una característica de este sector, garantizan que las contribuciones realizadas sean utilizadas para la consecución del objetivo de la organización. Esto sirve no sólo para cubrir los fallos contractuales del sector privado, sino también para solucionar los problemas de asignación de recursos del Gobierno, que se convierte en un donante más ante el Tercer Sector, por medio de subvenciones indirectas o exenciones tributarias que son un aliciente más para estas formas de organización que gozan de una mayor flexibilidad derivada de la menor burocratización para poder cubrir necesidades de bienes y servicios a los que el sector público no es capaz de llegar de forma directa. De esta forma, se consigue ofrecer outputs de naturaleza colectiva a grupos que no se asemejan al votante medio.

Las organizaciones del Tercer Sector también pueden ser financiadas por clientes, que además de ser donantes, son consumidores y pagan a las entidades por un servicio concreto e individual muy difícil de evaluar, aunque menos que en el caso de ser donantes en exclusiva, es decir, donantes que

compran un bien o servicio para otras personas y, al no ser ellos quienes los consumen, tienen menos elementos de juicio para su valoración. Al igual que antes, estas organizaciones no pueden apropiarse de recursos para redistribuirlos entre sus miembros por lo que vuelve a ser una cláusula de seguridad para el cliente-donante. La calidad de los servicios ofrecidos viene condicionada por la dependencia de los pagos que recibe a cambio, que les hace competir con empresas del sector privado buscando una mayor eficiencia productiva.

3.1.3. El fallo contractual como un problema de agencia

Romero Merino (2003) declara que existen ciertos tipos de servicios ofrecidos por entidades del Tercer Sector en los que el consumidor intenta mantener el control, como forma de protección ante las asimetrías de información del mercado, pudiendo evaluar su calidad sin ningún tipo de dificultad. Esto es, por ejemplo, el caso de clubes sociales y de campo que son considerados como excepciones a la teoría de los fallos contractuales pero que se considera que entran dentro de la teoría de la agencia.

La ausencia de derechos residuales de distribución de beneficios debe ir acompañada de un contrato entre los gerentes y los donantes para que los primeros apliquen todos los flujos a la actividad de la entidad, como única solución posible para evitar el enriquecimiento de participantes con derechos pecuniarios.

Con esto se consigue que el donante aporte fondos para que combinados con otros fondos sean utilizados como la propia dirección de la entidad decida para conseguir los propósitos detallados en sus estatutos.

3.2. TEORÍAS ECONÓMICAS EXPLICATIVAS DESDE LA OFERTA

Desde el lado contrario a las teorías de la demanda y siguiendo de forma general con los planteamientos de Romero Merino (2003), existen otras teorías que tienen su origen, tal y como expresó Hansmann (1987), en la propia iniciativa empresarial social, para explicar de este modo el nacimiento del Tercer Sector desde la perspectiva de la oferta. Bajo este enfoque, el Tercer Sector, aunque su carácter no lucrativo pueda conllevar algunas limitaciones, dispone de ciertas alternativas y ventajas puestas a disposición del empresario,

como pueden ser exenciones fiscales, accesibilidad del trabajo voluntario, financiación por subvenciones y donaciones, etc.

3.2.1. Demandantes que se convierten en productores

Ben-Ner y Van Hommissen (1992) expresan que el nacimiento de determinadas organizaciones voluntarias tiene su origen en las coaliciones de participantes que tienen un fuerte interés simultáneo en ofertar un servicio concreto.

La necesidad de ofertar un determinado servicio, en muchas ocasiones, tiene su origen en la propia necesidad de demandar este servicio por los mismos individuos que lo ofertan. La coincidencia entre demandante y oferente requiere relaciones de fuerte confianza entre ellos al ofertar servicios que, con frecuencia, están sometidos a fuertes asimetrías de información, pero en los que la restricción de no distribución proporciona una garantía adicional.

3.2.2. Emprendedores con motivaciones no lucrativas

Siguiendo el modelo de Weisbrod (1977, 1988), pero indicando una razón más específica, James (1987) menciona que existen motivaciones que llevan a un individuo a ofrecer bienes y servicios sin intención de obtener lucro con esa actividad, incluso sin ser consumidor del mismo, ya sea directa o indirectamente.

Estas motivaciones se fundamentan, sobre todo, en que el individuo no siempre actúa movido por el dinero sino también por otro tipo de objetivos no monetarios, como es, por ejemplo, la motivación religiosa, que ha sido históricamente una de las razones del nacimiento y posterior desarrollo del Tercer Sector, ofreciendo una imagen de servicio y dedicación a los demás sin intención de lucro.

Pero no sólo la idea religiosa ha llevado a determinadas personas a ser promotores de organizaciones del Tercer Sector, también otro tipo de intereses o ideales son igualmente legítimos para desarrollar instituciones del Tercer Sector. En otros casos, las motivaciones vienen fundadas en el prestigio que supone crear o dirigir una institución de esta naturaleza y el estatus social que

puede derivarse de ello, llevando, por ejemplo, en ocasiones, a perpetuar el nombre de una familia a través de una fundación.

También hay que destacar que existen promotores del Tercer Sector que están movidos por grupos sociales y políticos que compiten entre ellos para generarse un espacio social.

3.2.3. Emprendedores con motivaciones lucrativas

James (1987) manifestó que, en ciertas ocasiones, existen organizaciones del Tercer Sector que han tenido su origen en una motivación económica para iniciar actividades no lucrativas, a través de la posibilidad de distribuir beneficios de forma encubierta para financiar estas organizaciones.

La explicación a todo lo anterior se encuentra en que determinadas organizaciones no necesitan de grandes inversiones en capital pero sí son intensivas en trabajo, lo que puede provocar que el empresario o emprendedor reciba distribuciones de beneficios disfrazadas, esto es, un salario notablemente superior al requerido por el trabajo realizado.

Estas entidades persiguen intereses privados entre sus fundadores, directivos y gerentes, evitando la restricción de no distribución por medio de salarios excesivos o a través del control de la organización por una empresa privada que lo utiliza como medio para la obtención de beneficios.

A modo de conclusión en relación con las teorías explicativas del origen de las organizaciones e instituciones que conforman el Tercer Sector, tanto desde el lado de la demanda como desde el lado de la oferta, es posible observar como las propias teorías se alejan de la idea teórica de que las instituciones del Tercer Sector son ineficientes y en permanente dependencia de las aportaciones del Estado. Y no sólo eso, sino que las teorías han ido más allá considerando el modelo organizativo del Tercer Sector como la forma más idónea de abastecer y satisfacer a cierto tipo de clientes, insatisfechos con la calidad o cantidad de los bienes públicos percibidos o con las condiciones de contratación de determinados bienes y servicios del ámbito privado.

Por tanto, el Tercer Sector tiene que ser considerado como una segunda mejor opción a la que acudir cuando no es posible cubrir necesidades de la

población de bienes y servicios de forma eficiente, ni por parte del sector público ni tampoco del privado.

4. TIPOLOGÍA Y CARACTERIZACIÓN DE ENTIDADES

En la actualidad, en España no es posible observar con facilidad una clara diferenciación entre las entidades que conforman el Tercer Sector. Existen numerosas dudas sobre la inclusión o exclusión de determinadas formas jurídicas que son la consecuencia y resultado de imprecisiones en las definiciones de las entidades de este sector.

4.1. ASOCIACIONES

Según se establece en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo reguladora del derecho de asociación (LODA), las asociaciones son “agrupaciones de personas constituidas solidariamente para realizar una actividad colectiva de una forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de Lucro e independientes, al menos formalmente, del Estado, los partidos políticos y las empresas”. Ante esta definición podemos extraer una serie de características que deben tener las asociaciones y es que deben ser un grupo de personas, con objetivos y actividades comunes, con funcionamiento democrático, sin ningún tipo de ánimo de lucro y de carácter independiente.

Esto hace que el artículo 1 de la LODA establezca los tipos de asociaciones a las que no se les aplica esta ley y son las asociaciones que tengan fin de lucro, las comunidades de bienes y propietarios, las entidades que se rijan por disposiciones referentes al contrato de sociedad, cooperativas, mutualidades, uniones temporales de empresas y, por último, las agrupaciones de interés económico.

Por todo lo anterior, las asociaciones son consideradas como uno de los pilares fundamentales del Tercer Sector, aunque al igual que el Tercer Sector, las propias asociaciones también presentan disparidades y líneas de difícil matización.

Volviendo al ámbito legislativo, el derecho de asociación se regula a continuación del derecho de reunión, en el artículo 22 de la Constitución Española, dado que son derechos públicos de raíz social. Además hay que destacar como lo hacen en sus trabajos Cabra de Luna y Lorenzo García (2005), la Sentencia del Tribunal Constitucional 104/1999, de 14 de junio, “Este lugar destacado de la libertad de asociación es también un componente esencial de las democracias pluralistas, pues sin ella no parece viable en nuestros días un sistema tal, del que resulta, en definitiva, uno de sus elementos estructurales como ingrediente del Estado Social de Derecho, que configura nuestra Constitución”.

Como únicos límites al derecho de asociación, encontramos, las que persigan fines o utilicen medios delictivos y, en segundo lugar, se prohíben las asociaciones secretas y las de carácter paramilitar.

Por último, según la visión de Casado (2015), la Cruz Roja Española, es una asociación, pero, a su entender, el colaborar con el poder público y la especial competencia que este tiene sobre la regulación orgánica de la entidad, son rasgos que la hacen propia de ser una corporación de derecho público.

4.2. FUNDACIONES

La Ley 50/2002 de Fundaciones, en su artículo 2 define “son fundaciones las organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general”.

Las fundaciones, según Casado (2015), son en términos generales, las instituciones que más problemas plantean dentro del Tercer Sector, más incluso que las asociaciones, pero son también consideradas claves dentro de dicho sector, sobre todo porque cumplen el criterio de no lucratividad, que los beneficios se reinvierten en su propia actividad.

Al igual que en el ámbito asociativo, el derecho de fundación también fue recogido de forma expresa en la Constitución Española, en concreto en su artículo 34. Además, de forma más concreta, tal y como señalan Cabra de Luna y Lorenzo García (2005), en España encontramos por un lado, una

normativa de carácter estatal que regula las fundaciones que desarrollan sus actividades principales en más de una comunidad autónoma o en la totalidad del territorio español, y por otro lado, las normativas propias sobre fundaciones de más de una comunidad autónoma, para las fundaciones que desarrollen su actividad en su territorio, en concreto son: Canarias, Castilla y León, Cataluña, Galicia, Madrid, Navarra, País Vasco, Valencia y Andalucía.

4.3. ASOCIACIONES Y FUNDACIONES

Una vez realizado un análisis individual y generalizado de las asociaciones y fundaciones es necesario considerar ambas formas jurídicas de manera conjunta para poder determinar sus características comunes y sus diferencias más significativas, todo ello en base al trabajo de Calderón Milán (2004).

En primer lugar, las fundaciones y las asociaciones podrían considerarse como el núcleo duro y el más característico del Tercer Sector, tanto es así que algunos autores consideran que este sector debería estar limitado, únicamente, a las asociaciones y fundaciones.

Ambas instituciones, como se ha mencionado anteriormente, están reguladas y reconocidas en la Constitución Española, siendo consideradas como instrumentos de promoción del interés general o colectivo, de carácter privado y sin ánimo de lucro.

Por una parte, las fundaciones no tienen por qué tener un sistema democrático en la toma de decisiones, ya que prima la autonomía de voluntad de su fundador o patrono y aunque los socios son escuchados, nunca dispondrán de capacidad para ejercer un voto que modifique las decisiones tomadas por el patrono. Y es que las fundaciones son básicamente un patrimonio que se adscribe a un fin de interés general, mientras que por otra parte, en las asociaciones es el trabajo personal, sin ánimo de lucro, de los partícipes en las mismas lo que conforma el patrimonio de las asociaciones, es decir, el patrimonio de las asociaciones no lo conforman bienes materiales, sino trabajo personal voluntario.

A partir de estas breves definiciones y de lo anteriormente expuesto en los apartados de este epígrafe es posible destacar los elementos esenciales de cada una de estas dos formas institucionales.

- ❖ Las asociaciones son: la agrupación de personas que, además, debe ser voluntaria, la persecución de actividades y objetivos colectivos de forma estable, el funcionamiento interno democrático y la independencia.
- ❖ Las fundaciones son: el patrimonio, la adscripción voluntaria de dicho patrimonio a los fines de interés general, la organización formal, el funcionamiento interno sujeto a la voluntad del fundador y los fines de interés general.

Los elementos esenciales de cada una de estas dos formas jurídicas proporcionan las claves de la diferencia entre ambas.

En primer lugar, con respecto al patrimonio es posible diferenciar los conjuntos de bienes respecto de las agrupaciones de personas, establecido por Casado (1996) y por Sajardo y Chaves (1997). Las fundaciones son un conjunto de bienes destinados a cumplir un fin de interés general, mientras que las asociaciones son agrupaciones de personas que se unen para conseguir un fin. Por tanto, en la fundación predomina el contenido patrimonial, mientras que en la asociación el contenido principal es personal.

En segundo lugar, los fines de interés general, en el caso de las fundaciones debe ser un requisito indispensable y obligatorio, tal y como recoge de forma explícita su normativa, mientras que las asociaciones pueden dedicarse tanto a fines de interés general como de interés particular o colectivo, siempre y cuando sean fines lícitos.

En tercer lugar, en relación al funcionamiento interno, la obligatoriedad se establece en las asociaciones en su organización democrática, sometidas siempre a la voluntad de los socios en base a unos estatutos definidos y acordados por los propios socios. Mientras que en el ámbito fundacional suele regir, con carácter general, la voluntad de el/los fundador/es.

Por último, en cuarto lugar, sobre la independencia, inicialmente tanto fundaciones como asociaciones tienen que ser independientes, sin embargo, el

hecho de que las fundaciones persigan fines de interés general, obliga a la administración a ejercer un cierto control sobre ellas, con medidas relacionadas con la presencia de la propia administración en órganos de gobierno fundacionales y la obligación de presentar de forma anual la cuenta de resultados, el balance y la memoria por parte de las propias fundaciones para rendir cuentas ante la administración. Por tanto, en este aspecto las asociaciones gozan de una mayor independencia.

Continuando con el estudio de Calderón Milán (2004) y pasando al análisis y comparación de los órganos de gobierno, gestión, control y representación de estas entidades, es posible observar numerosas diferencias sustanciales entre fundaciones y asociaciones.

Con respecto al funcionamiento interno de las asociaciones, además de ser democrático, la ley establece dos clases de órganos, la asamblea general y la junta directiva. La primera es el órgano supremo de gobierno en una asociación y está integrada por la totalidad de sus socios (personas físicas y jurídicas), mientras que la junta directiva está subordinada a la asamblea general, representa y gestiona los intereses de la asociación.

En relación con los órganos de gobierno y gestión de las fundaciones, el patronato está formado por, al menos, tres personas (pueden ser tanto físicas como jurídicas), cuyos miembros reciben el nombre de patronos y desempeñan su cargo de forma gratuita, realizando funciones muy similares a las que desempeña la asamblea general en las asociaciones. Además, existe la figura del protectorado por parte de la administración pública, encargándose de garantizar que el patronato cumpla con sus funciones en relación con los fines de interés general, siendo el protectorado un órgano de control y supervisión.

Por último, tal y como establece Morales (2010), las cuentas que las fundaciones deben presentar de forma anual son: el inventario, balance de situación, cuenta de resultados y memoria de actividades y de gestión económica en los seis meses siguientes al cierre del ejercicio. Asimismo, deben preparar y remitir anualmente al protectorado un presupuesto de funcionamiento, en los tres últimos meses de cada ejercicio.

4.4. ENTIDADES SINGULARES

La Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines de Lucro y de los Incentivos de Participación Privada en Actividades de Interés General (Mecenazgo), establece en su artículo 2, que se consideran entidades sin fines lucrativos con una lista cerrada o numerus clausus de organizaciones y son: las fundaciones, las asociaciones declaradas de utilidad pública, las organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo, las delegaciones de las fundaciones extranjeras inscritas en España, y el Comité Olímpico y el Comité Paralímpico españoles.

A continuación y en base a lo establecido por Cabra de Luna y Lorenzo García (2005), es necesario volver a mencionar la LODA 1/2002 que se aplica con carácter supletorio a las llamadas asociaciones especiales por estar dotadas de una regulación específica formando también parte de esa lista cerrada de la Ley 49/2002.

Forman parte de las asociaciones especiales: los partidos políticos, reconocidos en el artículo 6 de la CE y regulados por LO 6/2002; los sindicatos de trabajadores, también reconocidos en la CE en este caso en su artículo 7 y con regulación a través de LO 11/1985; las asociaciones empresariales que según el Tribunal Constitucional sí le son de aplicación los postulados del artículo 22, que reconoce el derecho de asociación y con regulación jurídica en la Ley 19/1977, de 1 de abril; las asociaciones de consumidores y usuarios; las federaciones deportivas estatales y autonómicas y una serie de organizaciones reguladas en las Disposiciones Adicionales de la Ley 49/2002 que las declara beneficiarias tanto del régimen fiscal como de los beneficios del mecenazgo sin necesidad de ajustarse y cumplir en su conjunto los requisitos y condiciones de la Ley. Entre ellas encontramos: la Cruz Roja y la ONCE, la Obra Pía de los Santos Lugares, los Consorcios de la Casa de América, la Casa de Asia y el Institut Europeu de la Mediterrania, las fundaciones de las entidades religiosas, la Iglesia Católica, otras confesiones, iglesias y comunidades religiosas, Reales Academias, la Obra Social de las Cajas de Ahorros y las entidades benéficas de construcción.

4.4.1. Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE)

En 1981 se aprueba el marco jurídico vigente, que definió a la ONCE como “corporación de derecho público”, facultándola para la elaboración de unos estatutos que le otorgaron la autonomía de funcionamiento y democracia interna. Por corporación se entiende al “grupo de personas organizadas en el interés común de todas ellas y con la participación de las mismas en su administración” (de Lorenzo, 1993).

A los actos de la ONCE solo se les puede atribuir el carácter de administrativos, en aquellos supuestos en que deriven de una actuación relativa a materias públicas objeto de la específica delegación de la Administración, siendo por tanto, la integración social y económica de los invidentes mediante el empleo su razón de ser.

4.4.2. Cruz Roja española

Del estudio de Cabra de Luna y Lorenzo García (2005) se obtiene la información de que Cruz Roja es una sociedad de ámbito internacional que nace para atender a los militares heridos en acciones de guerra. Ha crecido y evolucionado, desarrollando una eficaz labor humanitaria y social al amparo de sus principios fundamentales: humanidad, imparcialidad, neutralidad, independencia, voluntariado, unidad y universalidad.

Cruz Roja Española se define actualmente como una “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 digno de destacar que el alto patronazgo de Cruz Roja Española queda reservado a SS. MM. los Reyes de España.

4.4.3. Cajas de Ahorro y sus obras sociales

El estudio de las cajas de ahorro se realiza en base a lo establecido por Casado (2015). El régimen jurídico de las Cajas de Ahorro se regula por Real Decreto-Ley 11/2010. La ley permite la segregación de sus actividades financiera y benéfico-social, lo que lleva consigo la transformación de la Caja en fundación de carácter especial que centrará su actividad en la atención y desarrollo de su obra benéfico social.

Sin embargo, es más adelante con la reforma que trajo consigo la Ley 26/2013 de cajas de ahorro y fundaciones bancarias cuando se define a las cajas de ahorro como entidades de crédito de carácter fundacional y finalidad social, cuya actividad financiera se orientará principalmente a la captación de fondos reembolsables y a la prestación de servicios bancarios y de inversión para clientes minoristas y pequeñas y medianas empresas, sin ánimo de lucro y con la idea de revertir los remanentes en sus ahorradores. A estos efectos hay que señalar como hecho distintivo propio de las cajas, que no tienen capital social ni accionistas.

Actualmente las obras sociales de las cajas de ahorro han de ser aprobadas por su Asamblea General y precisan la autorización definitiva del Ministerio de Economía y Hacienda y/o de la comunidad autónoma correspondiente.

4.4.4. La Iglesia católica y otras confesiones religiosas

Cabra de Luna y Lorenzo García (2005) y Casado (2015) manifiestan que la CE garantiza en su artículo 16 la libertad religiosa y de culto y establece que los poderes públicos mantendrán relaciones de cooperación con la Iglesia Católica y con las demás confesiones.

Esto se desarrolla en Ley Orgánica 7/1980 de Libertad Religiosa, que reconoce a las comunidades y confesiones religiosas el derecho a asociarse para celebrar comunitariamente actividades religiosas.

A la Iglesia católica le son de aplicación los Acuerdos Concordatarios con la Santa Sede. Con las restantes confesiones religiosas, también el Estado español ha firmado diversos acuerdos.

Las organizaciones asociativas de la Iglesia católica son muy importantes en nuestra sociedad y gozan de un reconocido prestigio. De estas organizaciones se excluyen las instituciones jerarquizadas que conforman la organización de la Iglesia católica: parroquias, arciprestazgos, diócesis, etc.

4.4.5. Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD)

Las ONGD se dedican de forma solidaria a la atención humanitaria y de emergencias en los países del Tercer Mundo, existiendo otras que realizan

programas en países en vías de desarrollo para mejorar sus economías y aumentar su calidad de vida.

La Ley 23/1998, reguladora de la Cooperación Internacional para el Desarrollo, establece en su art. 32 que “a los efectos de la presente Ley se consideran organizaciones no gubernamentales de desarrollo aquellas entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que tengan entre sus fines o como objeto expreso, según sus propios estatutos, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación internacional para el desarrollo. Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo habrán de gozar de plena capacidad jurídica y de obrar, y deberán disponer de una estructura susceptible de garantizar suficientemente el cumplimiento de sus objetivos”.

5. ECONOMÍA SOCIAL

Según los trabajos de Chaves y Sajardo Moreno (2006), el problema de la diversidad terminológica con que denominar al Tercer Sector, viene estrechamente relacionado con el problema de su conceptualización al definir al conjunto de organizaciones que integran el Tercer Sector, con una serie de rasgos y características que deben tener las entidades por las que se encuentra formado.

En este sentido encontramos tres enfoques dominantes, en diferentes lugares de la geografía mundial, el enfoque de la Economía Social, es el más antiguo, muy consolidado y extendido en Europa y América Latina, el enfoque neoclásico de las Organizaciones Nonprofit, y el enfoque de la Economía Solidaria, el más actual, y considerado por muchos autores como una evolución de la Economía Social.

Históricamente, tal y como expresó el profesor Monzón (2006), es posible afirmar que la Economía Social ha sido un concepto promovido por sus propios integrantes para definir un gran conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes sociales. En 1970 las organizaciones más representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones francesas crean el *Comité nacional de liaison des activités*

coopératives, mutuelles et associatives (CNLAMCA), que publica en 1980 la *Charte de l'économie sociale*, en la que se define a la Economía Social como “el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad”.

En la actualidad se ha delimitado conceptualmente la Economía Social en la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) con varios principios fundamentales: primacía de la persona, objeto social e interés general sobre el capital, adhesión voluntaria, control democrático (excepto las fundaciones), aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, autonomía e independencia respecto de los poderes públicos y dedicación de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de sus miembros y del interés general.

Algunos de estos rasgos son claros y concisos, sin embargo, algunas de estas características establecen fronteras de la Economía Social notablemente borrosas con ciertas ambigüedades conceptuales.

El desarrollo histórico conceptual de Economía Social en España se encuentra recogido especialmente en los estudios de Barea y Monzón (1992) y también en los de Casado (2015), ya que no es hasta 1980 cuando se establece una definición de la Economía Social por parte del gobierno, incluyendo a cooperativas, sociedades anónimas laborales y afines. Más adelante, en 1990, en la Comisión Científica del CIRIEC-España se propuso una definición de Economía Social que se sustentaba en principios cooperativos y en la metodología de la Contabilidad Nacional. Sin embargo, es en 1991 cuando Gui define, con un elemento fundamental, la identidad común de las organizaciones que conforman la economía social, esto es, los beneficiarios de estas organizaciones no son inversores capitalistas.

De forma más actual, en una investigación para la Comisión Europea, Barea y Monzón (2006), elaboran un manual para recoger estadísticas con la

finalidad de establecer directrices que permitan elaborar las cuentas anuales de las empresas de la Economía Social, en concreto de cooperativas, mutuas y otras empresas similares, con el objetivo de obtener datos homogéneos, precisos y fiables sobre las empresas de la Economía Social de la UE. Para el manual, las cooperativas y mutuas tienen procesos de producción homogéneos al resto de empresas y desarrollan procesos productivos eficientes que llevan al máximo resultado utilizando los mínimos medios, es decir, se constituyen para crear valor de igual manera que el grueso de las empresas que conforman la economía. Sin embargo, y aquí la diferenciación, los procesos de creación de valor de las empresas de la Economía Social no están vinculados a la obtención de plusvalías por parte de los inversores capitalistas, la vinculación se relaciona con el incremento del valor de otros activos que dependen de las necesidades de los socios.

Sobre la base del anterior estudio, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) propone una definición de la Economía Social como “Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian”.

De esta definición del CESE y en base a los estudios de Cabra de Luna y Lorenzo García (2005) es posible obtener una serie de características de la Economía Social:

1. Actividad económica privada con personalidad jurídica propia que tenga por objeto social trabajar para sus miembros y usuarios y para la sociedad, con el fin de satisfacer necesidades de interés colectivo.

2. Las personas se sitúan por encima del capital, que se valora como un instrumento necesario pero no como un fin, lo que lleva a la idea democrática de que cada persona tiene un voto independientemente del capital aportado.
3. La solidaridad es el motor de la Economía Social, a partir de este elemento se desarrollan el resto de iniciativas, valores e ideas, basándose siempre en lo colectivo.
4. Hay que entender a la empresa en un sentido amplio, para obtener sus objetivos sociales de forma eficaz.
5. Las empresas que forman parte de la Economía Social, entran dentro del colectivo de los emprendedores.

A partir de esta amplia definición y de las diferentes características de la Economía Social se diferencian, dentro de la misma, dos grandes subsectores, tal y como expresa en su estudio Pestoff (1995), de un lado, el Subsector de tipo comercial o Subsector de mercado o empresarial y, de otro lado, el Subsector no lucrativo o Subsector de productores de no mercado.

5.1. SUBSECTOR DE MERCADO O EMPRESARIAL

Este subsector está formado por aquellas organizaciones cuya principal fuente de recursos proviene del mercado, es decir, la gran mayoría de cooperativas, mutuas y otras empresas similares. Se trata del sector más cercano al mercado capitalista, formado por empresas que se organizan democráticamente y cuyos principales recursos se obtienen de las ventas realizadas en el mercado.

Entre estas empresas de la Economía Social, es posible citar según Barea y Monzón (2006):

- Las cooperativas.
- Las sociedades laborales.
- Las mutualidades de previsión social.
- Las mutuas de seguro.
- Las cajas de ahorro.
- Las mutuas patronales de accidentes de trabajo.
- Las sociedades agrarias de transformación.

- Las sociedades mercantiles controladas por empresas de la Economía Social.

5.2. SUBSECTOR NO LUCRATIVO

Este subsector de no mercado está formado por organizaciones cuyos recursos monetarios proceden, fundamentalmente, de fuera del mercado, esto son, donaciones, cuotas de los socios, subvenciones, etc. Por ello, lo conforman la mayoría de asociaciones y fundaciones, es decir, instituciones privadas sin fines de lucro que están al servicio de la sociedad y con personalidad jurídica propia.

De nuevo, sobre la base de lo establecido por Barea y Monzón (2006), las diferentes entidades que conforman este subsector son:

- Fundaciones.
- Asociaciones con actividad económica.
- Algunas cooperativas y mutualidades (de forma residual).
- Cáritas, ONCE y Cruz Roja.
- Obras sociales de cajas de ahorros.

Por último, dentro del Tercer Sector pero fuera de lo que se conoce como Economía Social, se encuentra un grupo formado, fundamentalmente, por partidos políticos y sindicatos, es lo que conoce con el nombre de entidades con funciones de socialización y política.

Para entender esto, y todo lo anterior, en relación con las diferentes definiciones de Economía Social y conceptos afines, así como para comprender y estructurar de forma esquemática los subsectores de la Economía Social y entidades que la conforman, es recomendable observar dentro del apartado Anexos, los Cuadros 1 y 2 respectivamente.

En definitiva y a modo de conclusión de este epígrafe, tal y como manifiestan Cerezo, Rubio y Salinas (2001), todavía queda un largo camino por recorrer para la consolidación del concepto del Tercer Sector y, por consiguiente, de la Economía Social, para que ambos conceptos sean lo suficientemente rigurosos para entenderse de forma igual de simplificada que lo que se entiende que son el sector privado y el sector público. Y es que

actualmente, el conocimiento de la dimensión económica del Tercer Sector y de la Economía Social no es un problema insalvable para un estudioso de la materia, pero sí lo es todavía para el grueso de la población, lo que confirma la idea de Marbán Gallego (2006) de que “esto del Tercer Sector no se acaba sabiendo muy bien lo que es, frente a la nitidez estadística de los sectores público y privado”.

6. GRANDES NÚMEROS DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA

6.1. GARCÍA DELGADO Y OTROS (2004)

El trabajo de investigación realizado por García Delgado (2004) incluye: cooperativas, sociedades laborales, mutualidades de previsión social, asociaciones y fundaciones relacionadas con la acción social y otros ámbitos como el cultural, recreativo, educativo, deportivo, religioso o político. En resumen, 326.898 entidades españolas que aglutinan a 4,2 millones de voluntarios (equivalentes a 488.000 empleos a tiempo completo) y 835.000 asalariados.

Tabla 1. 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
C. 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
Total	240.737	1.218

Fuente: García Delgado y Otros (2004)

Tabla 2. 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
C. Valenciana	466
Extremadura	138
Galicia	474
Madrid	1.556
Murcia	103
Navarra	144
País Vasco	362
Rioja (La)	44
Ceuta	6
Melilla	7
Total	7.157

Fuente: García Delgado y Otros (2004)

Tabla 3. 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
Total	448

Fuente: García Delgado y Otros (2004)

Tabla 4. 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	2.764	1.467	1.297
Castilla y León	2.169	1.399	770
Cataluña	7.477	5.903	1.574
C. 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
Total	38.669	24.351	14.318

Fuente: García Delgado y Otros (2004)

El perfil del voluntario es mayoritariamente femenino, menor de 35 años y con un nivel de estudios superior a la media, cuya dedicación de voluntariado más habitual es la que no supera las 5 horas a la semana.

En cuanto a la estructura organizativa de las organizaciones, se trata de entidades jóvenes (el 47% se constituyó después de 1991), de ámbito predominantemente local para el caso de las asociaciones, mientras que el ámbito es regional en el caso de las fundaciones.

En lo que respecta a estas organizaciones, según este estudio, dependen financieramente en gran medida del sector público (el 57% de sus ingresos proceden de dinero público). Por otro lado, hay que destacar, en términos de gestión presupuestaria, que apenas el 2% de las organizaciones controlan y administran el 44% del presupuesto del sector.

Desde el punto de vista del mecenazgo de las empresas, la aportación para la acción social que estas realizan es insignificante en relación al PIB (el 0,001%), sobre todo en comparación con el 0,61% del PIB que supone el gasto real gestionado por las organizaciones de acción social.

A nivel autonómico, hay cinco Comunidades Autónomas que abarcan el 70% del empleo generado por entidades del Tercer Sector. El Tercer Sector es especialmente importante en el País Vasco, principalmente asentado por medio de la fórmula cooperativista, o en Murcia y Aragón en proporción a su número

de habitantes. En términos absolutos, la segunda Comunidad Autónoma con más población, Cataluña, es la que mantiene la primacía tanto en número de empresas como en asalariados, seguida de Andalucía, mientras que por otro lado, Madrid posee una posición intermedia, ya que su localización geoestratégica permite ser sede central de numerosas fundaciones y asociaciones.

6.2. RUIZ OLABUÉNAGA (2005)

España arrastra del siglo anterior, herencia del franquismo, una gran debilidad por el asociacionismo. El estudio de Ruiz Olabuénaga (2005), muestra a España como un Estado que gasta en sus asociaciones cerca del 4% del PIB, un dato muy similar al de países de su entorno, Francia (3,8%) o Alemania (3,9%), aunque sin duda menor que un país con gran cultura de asociacionismo como Reino Unido (6,6%).

Los datos anteriores concuerdan con el porcentaje de población ocupada de nuestro país (4,5%), aunque es levemente inferior al de Francia y Alemania (4,9%) y lejano del Reino Unido (6,2%).

Los datos ofrecidos por Ruiz Olabuénaga permiten extraer que la financiación de las actividades del Tercer Sector en España describía una proporción de dinero público marcadamente inferior a la observada en otros países de su entorno europeo, el 32% en España; el 47% en Gran Bretaña; el 58% en Francia y el 64% en Alemania. En cambio, la proporción de donaciones en nuestro país (19%) era entre el doble y el triple que nuestros vecinos europeos.

El Tercer Sector español, situado en el modelo en el que priman las actividades orientadas a los servicios sociales, más que a las relacionadas con las de educación o salud, ocupa el último puesto como receptor del apoyo de la administración pública, viéndose obligado a un tipo de financiación que se sostiene gracias a las cuotas, pagos y servicios generados dentro del mismo sector no lucrativo más que el por el apoyo del Estado o la generosidad de las donaciones.

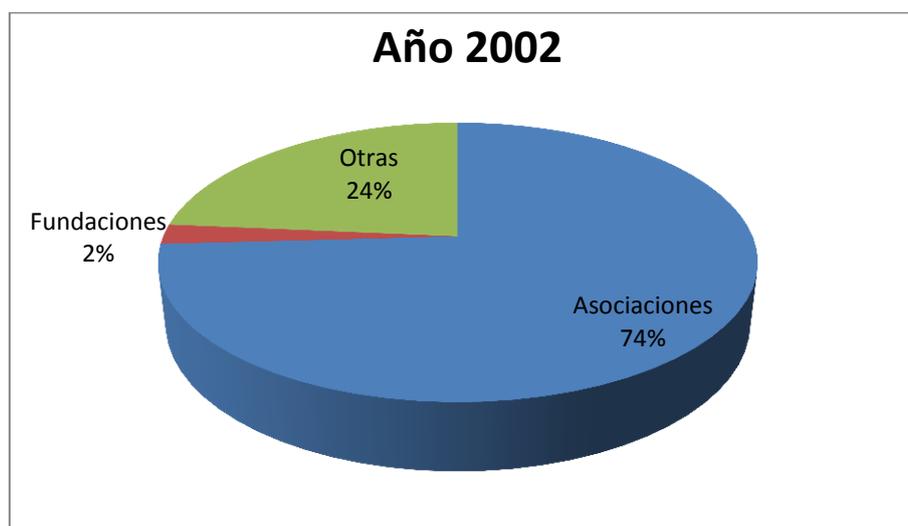
El siguiente cuadro, muestra las organizaciones españolas en los diferentes campos de actuación y su evolución a lo largo de los años.

Tabla 5: Organizaciones del Sector No Lucrativo, por tipo y subsector de actividad (INCPO) entre 1995 y 2002.

Sector	1995				2002			
	Asociaciones	Fundaciones	Otras	Total	Asociaciones	Fundaciones	Otras	Total
1. Ocio, cultura y deporte.	88.328	1.140	58.085	147.553	148.427	2.064	70.286	220.777
2. Educación e investigación	25.999	2.002	7.005	35.006	31.958	3.625	8.292	43.875
3. Salud	1.834	772	144	2.750	2.498	853	95	3.447
4. Servicios sociales	6.472	1.450		7.922	8.817	1.112		9.929
5. Medio ambiente	5.508	10		5.518	7.504	38		7.541
6. Vivienda	20.496	100	6.828	27.424	27.922	181	6.269	34.372
7. Derechos civiles	15.334	64	381	15.779	20.890	116	93	21.099
8. Sociedad profesional		40	50	90		72	40	113
9. Actividades internacionales	500	30		530	681	51		732
10. Asociac. profesionales	10.445	90		10.535	20.129	201		20.330
11. Mutualid. de previsión social			400	400			440	440
TOTAL	174.916	5.698	72.893	253.507	268.826	8.313	85.515	362.654

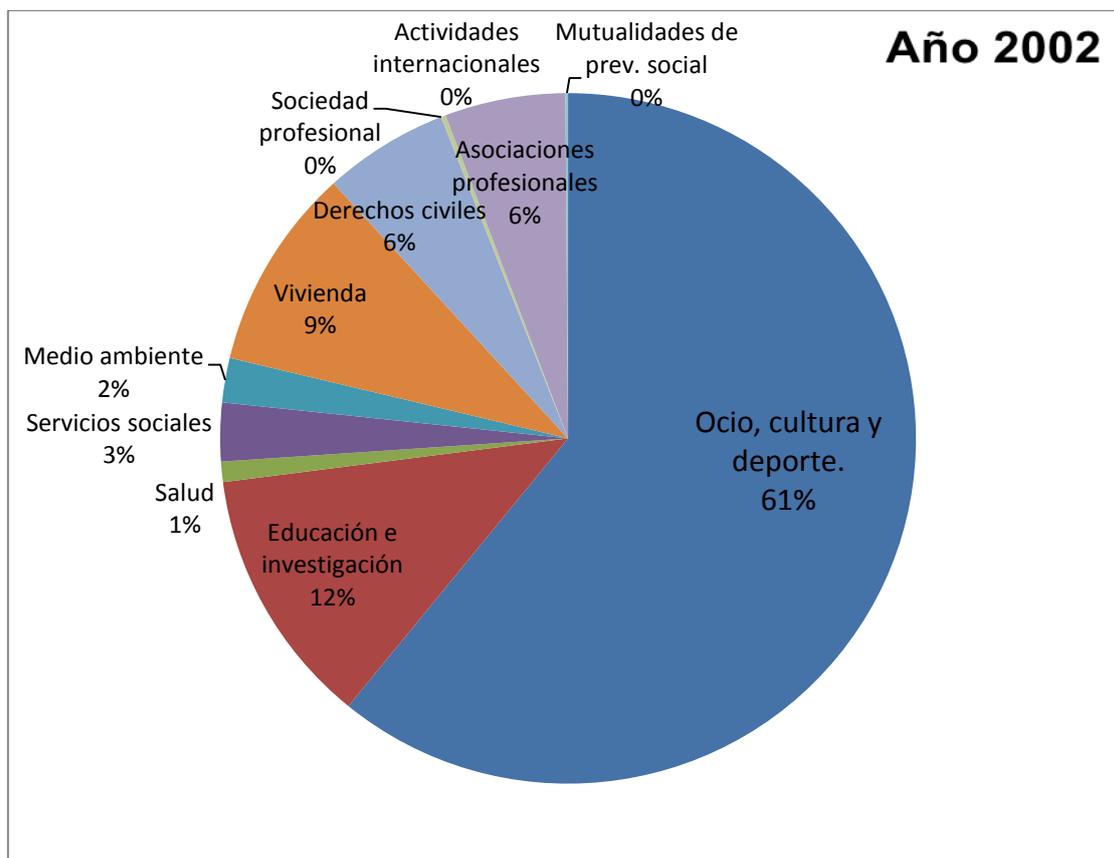
Fuente: Ruiz Olabuénaga (2005)

Gráfico 1: Comparativa en el año 2002 del total de Asociaciones, Fundaciones y Otras.



Fuente: Ruiz Olabuénaga (2005)

Gráfico 2: Comparativa en el año 2002 del total de Asociaciones, Fundaciones y Otras en función del Sector de actividad.



Fuente: Ruiz Olabuénaga (2005)

A la vista de este cuadro y estos gráficos, es posible afirmar que el campo de actuación del Tercer Sector es tan amplio que no hay un espacio de la sociedad española que no sea reparado por éste.

Salamon (2004) realizó un estudio internacional llevado a cabo en 34 países, desvelando que el asociacionismo no lucrativo español ocupaba, en relación con otros países de su entorno, una posición muy similar en torno a tres dimensiones básicas: la capacidad o nivel de actividad que moviliza al sector, la sostenibilidad o habilidad de la sociedad civil para sobrevivir a lo largo del tiempo y el impacto o contribución que la sociedad civil efectúa a la vida social, económica y política. Estas tres dimensiones se recogen en el GCSI (Global Civil Society Index).

En primer lugar, sobre un total de 100, todo el conjunto de países presenta un valor medio de 40 puntos. Esta puntuación es idéntica a la

obtenida por el sector español y que le sitúa en el puesto 13 sobre el total de 34 países. Por otro lado, ningún país alcanza la cuota máxima en alguna de las 3 categorías, además, tampoco ninguno obtiene el primer puesto simultáneamente en más de una categoría.

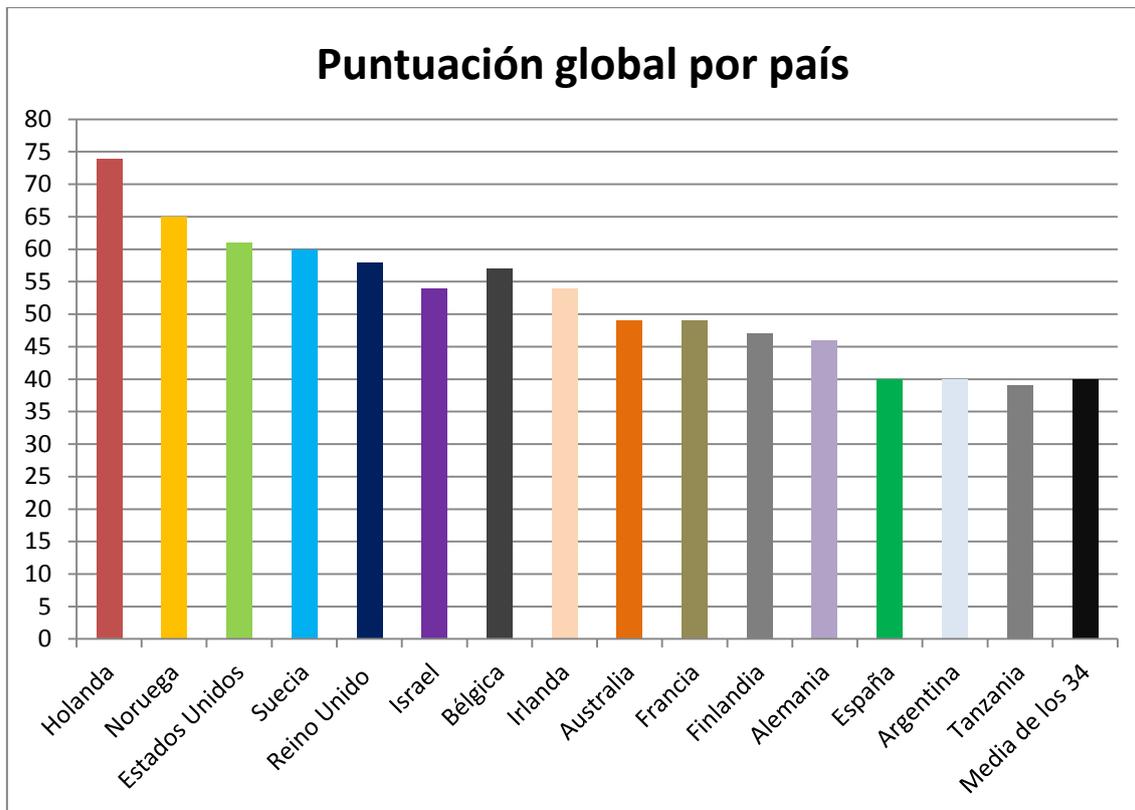
España, por su parte, tiene su mejor puntuación media en capacidad con 54 puntos (9 por encima de la media), y se sitúa en este apartado en el décimo lugar por encima de países como Australia o Alemania. Mientras que, por otro lado, en sostenibilidad y en impacto se sitúa ligeramente por debajo de la media.

Tabla 6: Los 15 países con mayor puntuación en el Índice GCSI.

PAÍS	Índice de capacidad	Índice de sostenibilidad	Índice de impacto	Puntuación global
Holanda	79	54	89	74
Noruega	55	82	59	65
Estados Unidos	76	54	54	61
Suecia	58	56	67	60
Reino Unido	66	60	50	58
Israel	70	42	50	54
Bélgica	65	45	60	57
Irlanda	64	45	52	54
Australia	51	46	49	49
Francia	56	46	44	49
Finlandia	48	42	50	47
Alemania	47	45	47	46
España	54	37	30	40
Argentina	48	35	36	40
Tanzania	45	32	38	39
Media de los 34	45	39	36	40
Máximo	79	82	89	74
Mínimo	23	19	12	19

Fuente: Salamon, Lester M; Sokolowski, Wojciech y colaboradores (2004).

Gráfico 3: Comparativa de los 15 países con mayor puntuación en el Índice GCSI.



Fuente: Salamon, Lester M; Sokolowski, Wojciech y colaboradores (2004).

Es fácil afirmar que a lo largo de los noventa comenzó a surgir una esfera supranacional de participación social y política en la que los grupos ciudadanos y movimientos sociales iniciaron su involucración activa en las INGO (Organizaciones no Gubernamentales Internacionales) como Greenpeace, Amnistía Internacional, Human Rights Watch, Paz y Tercer Mundo, que fueron adquiriendo importancia con el paso de los años a través de sus actividades desarrolladas en todo el mundo, lo cual, fue provocando un influjo cada vez mayor de colaboración en los países siguiendo el modelo ya iniciado muchos años atrás (finales del siglo XIX) por el Comité Internacional de la Cruz Roja.

Este florecimiento de las INGO recibe su gran dinamismo de la globalización de la sociedad, pero a su vez contribuye al desarrollo de un mayor movimiento globalizador. En este paso adelante que se ha consolidado en los inicios del siglo XXI, España no ocupa un puesto de liderazgo, al menos

si esto se mide por indicadores como el número de sedes centrales de INGO o la densidad organizacional de las mismas.

Tabla 7: Sedes centrales de INGO por país y densidad organizacional (por millón de habitantes).

PAÍS	SEDES	DENSIDAD
Bélgica	1.203	120.7
Dinamarca	242	47.1
Francia	1143	20.1
Alemania	492	6.2
Italia	310	5.5
Holanda	361	24.1
Suecia	247	28.9
Suiza	650	96.8
Reino Unido	949	16.5
EE.UU.	1084	4.3
España	74	2.0

Fuente: Anheier (2002, 317)

Aun así su presencia es enormemente significativa, dado que España es sede central de 74 INGO (de un total de 10.140). Además cuenta con delegaciones de 3.325 de un total de 14.850. En 45 de ellas, el líder es un español. De los 475.179 empleos a jornada completa del sector no lucrativo, 9.380 lo hacen en alguna de las INGO y, de los 253.599 voluntarios en sentido estricto, 9.789 ofrecen su colaboración en alguna de las INGO.

Sin embargo, como era previsible, la crisis económica ha afectado también a las fuentes de financiación del Tercer Sector, lo que ha provocado que la obtención de fondos se haya convertido en una prioridad institucional. En esta misma línea argumental, el descenso de la financiación pública ha sido especialmente significativo en el caso de la Ayuda Oficial al Desarrollo, siendo España en estos últimos años, el país con mayor descenso porcentual en el volumen de ayuda de toda la OCDE.

El descenso de la financiación privada se debe, no sólo a la disminución de apoyos recibidos por parte de las empresas de nuestro país, también gravemente afectadas por la crisis, sino sobre todo, que el mayor golpe se recibe desde la enorme pérdida de los programas de las Cajas de Ahorro y sus extinguidas fundaciones.

Desde el plano individual, es posible afirmar que también han disminuido las aportaciones por parte de los particulares españoles al Tercer Sector, aunque esto no se ha visto afectado en el número de donantes o socios. Incluso, ante esta grave situación económica, se ha percibido un ligero aumento en el compromiso social por medio del voluntariado, es decir, los españoles aportan menos, pero colaboran activamente más que antes de la crisis. Por tanto, es posible afirmar que la sociedad civil española mantiene su apoyo al Tercer Sector en la medida que puede y se muestra, de forma mayoritaria, contraria al desmantelamiento del sistema de protección social.

7. CONCLUSIONES

Primera. A la vista de todo el trabajo anterior, es posible argumentar que el sentir inicial sobre el común de la sociedad española, respecto a su individualismo e insolidaridad social, es una visión errónea de lo que verdaderamente ocurre en la práctica, dado que tanto en términos de número de entidades del Tercer Sector, como en volumen de empleo generado y volumen económico gestionado, es muy similar, en términos relativos, al de Francia, Italia y Alemania.

Además, como se ha podido comprobar, la uniformidad con la que el sector se está desarrollando por toda la geografía española, es un hecho que pone de manifiesto que el nivel y las condiciones de la ciudadanía solidaria en España son prácticamente iguales en todo el territorio.

Segunda. Frente a lo anterior, hay que destacar el tratamiento marginal que da la administración pública a este sector. Las motivaciones de esta circunstancia son, entre otras, el recelo histórico de la administración hacia las entidades privadas no lucrativas, el escaso, débil e impreciso marco legal que

las regula, así como el escaso control estadístico (tamaño, estructura, empleo, movimiento de recursos económicos) que hay sobre el Tercer Sector.

Tercera. El Tercer Sector tiene una serie de retos y preocupaciones que resolver como es la importante dependencia económica de este sector respecto del sector público, que provoca una fragilidad de las organizaciones que lo conforman, lo cual debería resolverse con una mayor independencia financiera lograda con más y mejores aportaciones del sector privado.

Por otro lado, cada vez aumentan en mayor cuantía los contratos existentes entre las organizaciones no lucrativas del Tercer Sector y el Estado para la prestación de determinados servicios que el sector público no es capaz de suministrar de forma eficiente, lo que provoca un aumento de la competencia con las empresas del sector privado que se dedican también a la prestación de este tipo de servicios.

Otro de los problemas a resolver en la actualidad por el creciente auge del Tercer Sector es que, frente a unas pocas organizaciones de gran tamaño, el sector se caracteriza por el microfundismo, lo que repercute en falta de operatividad y en posibles ineficiencias.

Cuarta. Tanto en las grandes organizaciones como en la multitud de pequeñas organizaciones que conforman el Tercer Sector, se visualiza una débil dirección democrática interna, poca transparencia financiera, una gestión administrativa más formalmente profesionalizada, una mayor clarificación del rol que pretende desempeñar en la política social de un estado de bienestar y bajos niveles de participación social, es decir, no hay todavía una mentalidad de rendición de cuentas. Es decir, el sector es todavía recibido más bien como un cómplice consciente de la administración que como sociedad civil que actúa de contrapeso del Estado.

Quinta. A pesar de todas las aclaraciones que se han ido explicando a lo largo del presente trabajo, aún existen numerosas dudas sobre la inclusión o exclusión de determinadas formas jurídicas, que son el resultado no sólo de la imprecisión de las definiciones dadas por las leyes, sino también de la

pluralidad de criterios normativos que entraña la gran diversidad de entidades que conforman el Tercer Sector.

Sexta. Hay que concluir que el papel que desempeña el Tercer Sector en la sociedad fortalece la vida democrática, su fuerza innovadora y creativa, abre nuevas perspectivas y realidades, mejora la calidad del servicio en función de la persona que lo proporciona, así como la satisfacción de sus necesidades y favorece la integración para generar soluciones eficientes con orientación social.

Pero, sin duda, lo que será el mayor reto futuro para el sector solidario y sus organizaciones está en la capacidad que tengan para adaptarse a las nuevas realidades y entornos sociales basados en la eficiencia, la operatividad de escala, las alianzas y la auténtica capacidad de influir sobre terceros, especialmente ante el poder político y económico.

Séptima. Desde mi punto de vista, en España las distintas entidades sin ánimo de lucro, así como sus movimientos sociales se encuentran en el problema del cambio histórico en la medida en que el modelo de modernización económico y social, así como su régimen de bienestar han llegado a un punto de saturación que señala el camino hacia un modelo nuevo que complementa al actual. Esto se puede conseguir con una sociedad con mayor cohesión social, menos desigual, con mayor calidad democrática y con una esfera económica solidaria, social y más amplia e influyente.

Esta nueva necesidad es, además, exigible en la medida en que el crecimiento e institucionalización del Tercer Sector durante el s. XXI, además de producir efectos positivos en la prestación de servicios para colectivos vulnerables, en el desarrollo del voluntariado y en una mayor incidencia política, también ha producido un desequilibrio en el desarrollo de sus funciones sociales, con sus diferentes misiones de transformación social y defensa de los derechos y, a mi parecer, con una cierta sobredimensión de la función organizativa a pesar de los reconocidos déficits en gestión profesional y trabajo en red.

El Tercer Sector debe ser, la transformación social y defensa de los derechos sociales y la promoción de la participación social con el voluntariado a la cabeza. Además debería ser el refuerzo y medida de presión social en el Estado por medio de órganos de representación de las Administraciones Públicas, así como por medio del diálogo social. Esto último puede conseguirse con el desarrollo de medidas de cooperación estables entre el sector social y las administraciones públicas, así como con el desarrollo de una economía solidaria y social como medio de creación de empleo y satisfacción de necesidades.

Como retos futuros de mejora, sobresalen la innovación, la transparencia y una mayor visibilidad en sus acciones valiéndose de los medios de comunicación que sirvan de eco de sus mejoras y avances para la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez González, L. I. y Rey García, M. (2011): *El sector fundacional español: datos básicos*. Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones (INAEF), Madrid.
- Anheier, H. y Kendall, J. (2000): «Interpersonal trust and voluntary associations: examining three approaches», *The British Journal of Sociology* 53, pp. 343-362.
- Barea Tejeiro, J. y Monzón Campos, J. L. (1992): *Libro blanco de la economía social en España*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

(2006): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*. Comisión Europea. Bélgica.
- Barea Tejeiro, J. y Pulido Álvarez, A. (2001): «El sector de instituciones sin fines de lucro en España», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, pp. 35-49.
- Ben-Ner, A. y Van Hoomissen, T. (1991): «Nonprofit organizations in the mixed economy», *Annals of public and cooperative economics*, 62, pp. 519-550.

(1992): «An empirical investigation of the joint determination of the size of for-profit, nonprofit and government sector», *Annals of public and cooperative economics*, 63, pp. 392-415.
- Cabra de Luna, M. A. y de Lorenzo García, R. (2005): «El tercer sector en España: Ámbito, tamaño y perspectivas», *CIRIEC-España, Revista española del tercer sector*, 1, pp. 95-134.
- Calderón Milán, B. (2004): «Fundaciones y asociaciones en España: realidad institucional, dimensión económica y factores determinantes de su tamaño», *Mediterráneo Económico*, 6, pp. 160-191.

- Casado Pérez, D. (1996): «Visión panorámica de las organizaciones voluntarias en el ámbito social», *CIRIEC-España, Revista española del tercer sector*, 103, pp. 263-280

- (2015): «Cambios y continuidades en el Tercer Sector de Acción Social», *CIRIEC-España, Revista Española del Tercer Sector*, 30, pp. 23-47.

- Cerezo Gilarranz, I. Rubio Martín, M. J. y Salinas Ramos, F. (2001): *La evolución del tercer sector hacia la empresa social. Plataforma para la promoción del voluntariado*, Madrid.

- Chaves Ávila, R. y Sajardo Moreno, A. (1999): «Politique sociale et économie sociale en Espagne», *Nouvelles pratiques sociales*, 11, pp. 83-104.

- (2006): «Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, pp. 87-116.

- De Lorenzo García, R. (1993): «La Organización Nacional de Ciegos Españoles. Breve estudio de una organización singular», *El Sector no lucrativo en España*, Escuela Libre Editorial, Madrid.

- García Delgado, J. L. (2004): *Las cuentas de la economía social: el tercer sector en España*. Biblioteca Civitas economía y empresa, Madrid.

- Gimeno Ullastres, J. A. (2015): «Necesidad y necesidades del Tercer Sector», *CIRIEC-España, Revista Española del Tercer Sector*, 30, pp. 49-74.

- Gui, B. (1991): «The economic rationale for the third sector. Non profit and other noncapitalist organizations», *Annals of public and cooperative economics*, 62, pp. 551-572.

- Grávalos Gastaminza, M. A. y Hernández Garrido, R. (2010): «La Diversidad Terminológica y el Consiguiente Problema de la Delimitación

- de las Entidades Sin Ánimo de Lucro», *XX Jornadas Luso Españolas de Gestión Científica*, pp. 165-176.
- Hansmann, H. B. (1980): «The Role of Nonprofit Enterprise», *The Yale Law Journal*, 89, pp. 835-901.
 - (1987): «Economic theories of nonprofit organizations», *The nonprofit sector: Yale University Press*, 6, pp. 27-42.
 - James, E. (1987): «The nonprofit sector in comparative perspective», *The Nonprofit Sector: Yale University Press*, 6, pp. 43-58.
 - Jefatura del Estado (2002): «Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo». *BOE*, 307.
 - Marbán Gallego, V. y Rodríguez Cabrero, G. (2006): «Estado de bienestar y tercer sector social en España. El estado de la investigación social», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, pp. 117-139.
 - Montserrat Codorniu, J. (2013): «El impacto de la crisis económica en las organizaciones del tercer sector de acción social», *Revista Española del Tercer Sector*. 23, pp. 77-96.
 - Monzón Campos, J. L. (2006): «Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, pp. 9-24.
 - (2008): *Las grandes cifras de la economía social en España: Ámbito, entidades y cifras clave, año 2008*. Observatorio español de la economía social, Valencia.
 - Morales Gutiérrez C. A. (2010): «Tercer Sector e innovación: experiencias, desafíos y oportunidades», *Revista Internacional de Organizaciones*, 5, pp. 165-183.

- Navarro Ardoy, L. y Pérez Yruela, M. (2013): «El tercer sector de acción social en España. Situación y retos en un contexto de crisis», *Revista Española del Tercer Sector*, 23, pp. 41-58.
- Pestoff, V. (1995) «Local economic democracy and multi-stakeholders co-operatives», *Journal of Rural Co-Operation*, 23, pp. 151-167.
- Romero Merino, M. E. (2003): «El origen de las entidades no lucrativas», *El gobierno de las entidades sin fines de lucro*, pp. 9-42.
- Rodríguez Fernández, J. M. y Saz Gil, M. I. (2011): «Una nueva frontera en organizaciones no lucrativas: buen gobierno global», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 71, pp. 229-251.
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (2001): «El sector no lucrativo en España», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, pp. 51-78.
- (2005): «El Tercer Sector español y sus campos de actuación», *CIRIEC-España, Revista española del tercer sector*, 1, pp. 135-162.
- Salamon, L. M y Wojciech Sokolowski, S. (2004): *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector, Volume 2*. Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Yorktown Heights, N.Y.
- Sajardo Moreno, A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*. Tirant lo Blanc, Valencia.
- (1998): *El sector no lucrativo en el ámbito de los servicios sociales de la Comunidad Valenciana*. Ciriec-España, Valencia.
- Weisbrod, B. A. (1975): «Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy», *Altruism, Morality and Economic Theory*, 3, pp. 171-195.
- (1988): «The nonprofit economy», *Harvard University Press*, 11, pp. 251-276.

- S Weisbrod, B. A. y James, A. (1977): «Collective goods and the voluntary sector: The case of the hospital industry», *The voluntary nonprofit sector*, 9, pp. 146-174.

ANEXO

CUADRO 1: Definiciones relacionadas con el Tercer sector.

Término	Contenido
Tercer sector	Término comparativo que sitúa al Tercer Sector en relación con los otros dos sectores institucionales de la economía, Sector Público y Sector Privado Capitalista.
Sector Voluntario	Término que toma como característica básica el carácter voluntario de una parte muy relevante del grupo humano que conforma, trabaja y dirige sus actividades.
Sector no Lucrativo	Término empleado por el Sistema Nacional de Cuentas Integradas de Naciones Unidas, que enfatiza el carácter no lucrativo de las organizaciones que conforman el Tercer Sector, entendido como el hecho de que sus acciones no tienen el objeto de obtener beneficios para distribuirlos entre los individuos que las controlan.
Sector Filantrópico	Se refiere a aquellas organizaciones que canalizan recursos personales y materiales en pro de causas públicas o sociales, siendo muy empleado en el contexto de las fundaciones.
Sector Caritativo	Término que enfatiza el apoyo que el Tercer Sector recibe de la sociedad en general, en forma de donaciones privadas, bajo el sustrato de motivaciones altruistas-caritativas o utilidad social que los donantes depositan en el propio sector.
Sector de ONG	Término que se refiere a aquellas entidades privadas que se encargan de la promoción socio-económica de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.
Sector Independiente/ Sector Intermedio	Término que pone de relieve el importante papel que el Tercer Sector juega como fuerza independiente tanto frente a la actividad del Sector Público (poder político), como respecto al espíritu lucrativo o maximizador del beneficio que gobierna las acciones del Sector Capitalista.
Sector Exento de Impuestos	Locución que considera el hecho de que en la mayoría de los países el Tercer Sector disfruta de una fiscalidad favorable, consistente en beneficios y exenciones tributarias.

Economía Social	Denominación que abarca tanto a entidades genuinas del Tercer Sector, que integran el denominado subsector de entidades sin ánimo de lucro, jurídicamente conformadas por asociaciones y fundaciones, como a ciertas entidades de tipo comercial, más orientadas al mercado, tales como las cooperativas, mutuas, mutualidades de previsión social y determinadas entidades financieras, llamado subsector empresarial.
-----------------	---

Fuente: Sajardo (1996).

CUADRO 2: Ramificaciones del Tercer sector.

TERCER SECTOR	ENTIDADES CON FUNCIONES DE SOCIALIZACIÓN Y POLÍTICA	Sociedad Civil	<ul style="list-style-type: none"> – Asociaciones de hecho. – Asociaciones formalizadas “sin actividad económica relevante”, de encuentro (deportivas, de ocio, culturales, etc.), políticas y reivindicación (asociaciones profesionales, sindicatos, partidos políticos, etc.).
	ECONOMÍA SOCIAL	Subsector no lucrativo	<ul style="list-style-type: none"> – Fundaciones. – Asociaciones con actividad económica. – Ciertas cooperativas y mutualidades. – Cáritas, ONCE y Cruz Roja. – Obras sociales de Cajas de Ahorros.
		Subsector empresarial	<ul style="list-style-type: none"> – Cooperativas. – Mutuas y mutualidades. – Sociedades Laborales. – Cajas de ahorro.

Fuente: Sajardo (2008).