
Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas

208

Las Organizaciones No Lucrativas (ONL) presentan rasgos que desde su origen, fines y funcionamiento están muy próximos a los que se consideran como básicos cuando se habla de la responsabilidad social de la empresa (RSE). Pero ¿esto es suficiente para que las ONL sean consideradas socialmente responsables?, o debido a su papel, en muchos casos, como proveedoras de bienes públicos y generadoras de beneficios colectivos ¿deberían cumplir con «obligaciones» y condiciones más exigentes?, o ¿las condiciones exigidas a la empresas sobre responsabilidad social corporativa (RSC) deberían ser las mismas que para las ONL?

*Irabazi-asmorik gabeko elkarteen bereizgarriak, jatorriari, helburuei zein funtzionamenduari dagokie-
nez, antz handia dute enpresen gizarte-erantzukizunari buruz jardutean oinarrizkotzat hartzen diren
ezaugarriekin. Baina aski al da hori irabazi-asmorik gabeko erakundeak sozialki arduratsu direla
ziurtzat hartzeko? Edo, beren eginkizuna dela-eta —kasu askotan ondasun publikoen hornitzaile
eta ondasun kolektiboen sortzaile baitira— «betebehar» eta baldintza zorrotzagoak bete beharko
lituzkete? Edo enpresei gizarte-erantzukizunaren inguruan eskatzen zaizkien baldintza berberak izan
beharko lituzkete irabazi-asmorik gabeko elkarteek ere?*

Non profitable organizations (NPO) have several characteristics that from their own origin, purpose and operation are very closed to those considered basic when it comes to Business for Social Responsibility (BSR). But, is this enough to consider NPO socially responsible? or because of their role of public goods and collective benefit providers, should they fulfill more demanding «duties» and conditions? or should the BSR conditions requested to companies be exactly the same as to NPO?

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Las organizaciones no lucrativas: concepto y funciones
 3. Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas
 4. Dos escenarios especiales: las organizaciones no gubernamentales internacionales y el mercado de los donantes
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Responsabilidad social, Organizaciones no lucrativas, capital social

N.º de clasificación JEL: M14, L22, M54

1. INTRODUCCIÓN

El sector no lucrativo muestra una gran complejidad y heterogeneidad originadas por diversos factores entre los que destacan: las grandes diferencias en el tamaño de las Organizaciones No Lucrativas (en adelante ONL), la diversidad de las formas jurídicas, el tipo de actividades y los grupos de interés.

Con respecto a las grandes diferencias en el tamaño de las ONL se observa que en el sector conviven entidades muy pequeñas de carácter local con unos pocos socios junto con organizaciones multinacionales que operan en más de 50 países y con varios millones de socios². Sin embar-

go, el tamaño de estas entidades debe entenderse en un sentido más amplio. Es decir, la valoración del tamaño y la capacidad de crecimiento de las ONL deben ser considerados desde una visión más amplia y evaluar a las entidades globalmente en el conjunto de redes a las que pertenece y sea capaz de promover³.

En segundo lugar, las formas jurídicas que pueden incluirse dentro del sector no lucrativo son también diversas. Las entidades tradicionales dentro de las organizaciones sin fines de lucro son las asociaciones⁴ y fundaciones⁵. Asimismo, la normativa que

de 2.500.000 personas de muy diferentes partes del mundo son socias y colaboradores de esta entidad.

³ Por ejemplo, una asociación como ALCER Teruel con solo 45 socios, a su vez, pertenece a la Federación de asociaciones a nivel nacional y ésta forma parte de la red europea European Kidney Patients' Federation formada por 21 federaciones nacionales.

⁴ Las asociaciones están regidas por la Ley 1/2002 y aunque están regidas por otras normativas, evidentemente se incluyen partidos políticos, sindicatos, asociaciones de consumidores, asociaciones juveniles.

⁵ Ley 50/2002.

¹ Este trabajo se realiza dentro del marco del proyecto «Transparencia y Rendición de Cuentas en las Organizaciones No Lucrativas» financiado por la Diputación General de Aragón (PM049/2006).

² Movimiento Internacional de Médicos Sin Fronteras que trabaja en más de 70 países, con 2.500 voluntarios, 10.000 profesionales, cuyos ingresos en el año 2004 fueron de 458 millones de euros y cerca

regula a las Cajas de Ahorros⁶ indica específicamente que estas son «ajenas al lucro mercantil» al igual que las mutualidades⁷, mientras que las cooperativas presentan unas características especiales. No hay duda en cuanto a las cooperativas de iniciativa social, puesto que ya son definidas sin ánimo de lucro,⁸ pero con respecto al resto de tipologías de cooperativas su definición como organizaciones no lucrativas ha sido más discutida (Ruiz Olabuénaga 2000; Barea y Monzón, 2006, Evers y Lavelle, 2004, Chaves y Monzón, 2001). En todo caso, en las cooperativas hay una limitación del reparto del beneficio que se debe circunscribir a la actividad (trabajo/participación) en la cooperativa y no sobre el capital aportado como en otras figuras empresariales. Asimismo, las empresas de inserción son otra realidad en proceso de maduración que ya tienen experiencia y han demostrado sus resultados. Estas entidades están pendientes de disponer de una legislación estatal pero en la práctica, mediante decretos y algunas leyes de comunidades autónomas se exige que su forma jurídica sea sociedad limitada o cooperativa, sus promotores han de ser entidades no lucrativas y sus fines han de ser la inserción social y laboral de los tra-

⁶ Ley 31/1985, de 2 de agosto, de Regulación de las Normas Básicas sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros.

⁷ En este caso incluimos las mutuas, y mutualidades de previsión social reguladas por Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. Para las mutuas a prima fija en el artículo 9.1 indica que «son entidades sin ánimo de lucro» y para las mutualidades de previsión social en el artículo 64 3.a se indica que deben «carecer de ánimo de lucro». Asimismo, figuran las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social, reguladas por la Ley General de Seguridad Social (texto refundido aprobado por Decreto 2065/1974, de 30 de mayo —arts. 202 a 207—).

⁸ Art. 106 Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

bajadores bajo la condición de sin ánimo de lucro⁹.

En tercer lugar, los «campos de actividad» de las ONL abarcan un amplio abanico de sectores predominando los servicios de carácter público o cuasi-público. Según la clasificación propuesta desde el Centro de Estudios de la Universidad John Hopkins (1992) los sectores de actividad de las ONL abarcan: los servicios de cultura, ocio, educación, sanidad, cooperación internacional, derechos civiles, desarrollo económico y social, política, entre otros. Asimismo, también, encontramos a ONL en actividades económicas tradicionales de mercado tanto en el sector agrario, industrial o de servicios.

Finalmente, el cuarto factor que justifica la complejidad de estas entidades es la «variedad de los grupos de interés» relacionados con las ONL y que, en algunos casos, puede ser más compleja que para la empresa. Esto se puede observar tanto en una gran Organización No Gubernamental para el Desarrollo (ONGD), como en una pequeña empresa de inserción. Los diferentes grupos de interés en estos casos son los habituales de la empresa, clientes-usuarios, trabajadores, socios (propietarios), proveedores, comunidad local y sociedad, a los que hay que añadir, donantes (particulares, empresas y administración pública), voluntarios (colaboradores puntuales, permanentes), organizaciones colaboradoras en la prestación de servicios (contrapartes, otras ONL, empresas y administraciones públicas).

Partiendo de este universo complejo de entidades, actividades y colectivos en este

⁹ Finalmente, quedan algunos casos especiales y de difícil ubicación como son las sociedades anónimas no lucrativas creadas para actividades económicas especiales.

trabajo proponemos una reflexión sobre la responsabilidad social de las ONL. Así las preguntas que se plantean es si: ¿podemos considerar a las ONL socialmente responsables dados su origen, fines y funcionamiento?; o debido a su papel como proveedoras de bienes públicos y generadoras de beneficios colectivos ¿deberían cumplir con obligaciones y condiciones más exigentes? o ¿las condiciones exigidas a las empresas deberían ser las mismas que para las ONL? Para ello, a continuación, delimitamos el concepto de ONL y el papel que desarrollan como organizaciones económicas y sociales. Posteriormente se reflexiona sobre la responsabilidad social de estas entidades a partir de las funciones que desempeñan. En el apartado cuarto se proponen algunas situaciones especiales y, finalmente, se destacan las principales conclusiones.

2. LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS: CONCEPTO Y FUNCIONES

Dada la diversidad planteada en el apartado anterior establecer una definición común a todas las ONL es una tarea compleja. Como en otras muchas realidades sociales sigue sin haber una definición exacta y cerrada y, además, ésta requiere una visión multidisciplinar. Así la definición de Economía Social y la de Tercer Sector incluyen elementos que delimitan un sector con matices diferentes. Sin embargo, en este trabajo consideramos que la definición propuesta por Hansmann (1980 y 1987) es una de las más interesantes, sirve de base para englobar al conjunto del sector y permite establecer distinciones e incluir condiciones. Según Hansmann (1980) las ONL son entidades privadas donde «el reparto del beneficio está legalmente prohibido en-

tre sus miembros-promotores de la organización». Esta definición sirve de marco general para la gran diversidad del sector que funciona de forma muy diferente a la empresa y a las instituciones públicas.

En consonancia con esta definición, Rose-Ackerman (1996, p. 701) recuerda que «el altruismo no requiere la creación de organizaciones no lucrativas». El altruismo o la solidaridad no son patrimonio de las ONL, ya que podemos encontrar empresarios con un fuerte compromiso social con sus clientes, trabajadores y comunidad y, a cambio, observar a ONL que actúan exclusivamente bajo principios de maximización del beneficio aunque luego no repartan el excedente entre sus miembros. Es decir, en el sector no lucrativo conviven entidades cuyos fines, orígenes y comportamientos se acercan al sentido más puro del altruismo, junto con entidades que tienen un amplio abanico de comportamientos y objetivos. Una definición sin concesiones como la de Hansmann desmitifica el sentido utópico que mayoritariamente se atribuyen a las ONL y así incluir las múltiples facetas de estas entidades.

Asimismo, esta definición nos permite considerar que las personas que deciden crear estas entidades no tienen como principal motivación obtener ganancias monetarias mediante reparto del excedente. No obstante, como cualquier otra organización las ONL «deben» tener beneficios mínimos o mejor dicho «no deben» tener pérdidas para asegurar la supervivencia de la entidad. El ser no lucrativo afecta a las expectativas de los miembros sobre el reparto del excedente, y se entiende que la organización responde a las motivaciones consiguiendo los objetivos y obteniendo un resultado de la actividad positivo para asegurar el futuro de la organización y el crecimiento de la misma. Ahora bien, queda

pendiente la reflexión sobre cuál es el beneficio razonable en las ONL¹⁰.

Tomando como base esta definición la siguiente cuestión a plantear en este apartado es delimitar el papel o las funciones que las ONL desarrollan en una sociedad. Desde la economía se ha tratado de dar una explicación a la existencia de este tipo de organizaciones y el papel que desempeña. Las teorías económicas sobre las ONL justifican su existencia por los fallos del sector público y los fallos del mercado. Esto es, se considera al sector no lucrativo como un sector residual que mitiga las ineficiencias de otros. Así, las ONL surgen, por un lado, para proveer de bienes y servicios públicos lo que el Estado no produce en suficiente cantidad y diversidad —los servicios sociales y la educación son un claro ejemplo en España—, y por otro, para resolver los problemas de información asimétrica que se producen en el mercado en la provisión de determinados servicios y colectivos (Weisbrod (1975), Ben-Ner, (1986) y Hansmann (1980) Morley (2006)). Es decir, estas teorías proponen que el papel de las ONL es ser principalmente proveedoras de bienes y servicios que los otros dos sectores (empresa y sector público) no satisfacen por lo que se función económica principal es la producción y provisión de servicios para colectivos y bienes específicos.

Sin embargo, Bryce (2006) realiza una propuesta mucho más sugerente. El autor plantea que en todas las comunidades-sociedades existen ONL, que no son creadas, solamente, porque el sector público o las empresas fallan, si no porque los ciudada-

nos descubren que son capaces de organizarse para realizar proyectos con especial interés para ellos y para la comunidad. Esto es, propone la existencia de un nuevo paradigma, de modo que las ONL tienen un papel fundamental en la gestión de determinados bienes y servicios públicos y con una gran influencia en el proceso político público. La base de este paradigma es que las ONL se crean por una decisión «racional» de un grupo de personas con intereses comunes dónde la obtención de lucro personal no es la razón fundamental, y que tienen capacidad para influir en las decisiones de la utilización, conservación, asignación de recursos públicos, donde se generan redes sociales que configuran normas, expectativas, reciprocidad, comunicación y confianza generalizada¹¹. Asimismo, se considera que la sociedad o una comunidad delega en un grupo de personas la gestión¹² de determinados recursos y bienes públicos para que a través de sus decisiones y actuaciones se beneficie la comunidad¹³.

Al destacar el término racional se pretende recordar que en la economía cuando se hace referencia a las «expectativas racionales» de las personas también caben las motivaciones que no necesariamente busquen solo «ganar» o conseguir una compensación monetaria sino que como ya recordaba Adam Smith, o como propo-

¹¹ Bryce se apoya en la abundante bibliografía que considera las ONL como uno de las bases de la creación de capital social: Putnam (2000), Alesina y La Ferrara (2000), Offe y Fuchs (2003), Boix y Posner (2000), Jordana (2000) y Newton (1999), entre otros.

¹² Se podría decir que delega en las ONL algunos «asuntos públicos» ya que lo público no es patrimonio de las administraciones públicas.

¹³ El beneficio de la comunidad se produce directamente porque la ONL trabaja para toda la población o indirectamente, a través de las externalidades positivas de los bienes públicos, mejora la cultura o el nivel educativo de un colectivo concreto y acaba favoreciendo a toda la sociedad.

¹⁰ Charity Navigator realiza una clasificación muy sugerente sobre las ONL atendiendo a los resultados y clasifica negativamente a aquellas que mantienen beneficios altos www.charitynavigator.org

ne Bourdieu (1986) existe también la economía desinteresada¹⁴. La propuesta de Bryce introduce una perspectiva complementaria a las teorías económicas previas enfatizando en las razones altruistas y los beneficios colectivos derivados de las actuaciones de las ONL.

A continuación se señalan algunos nexos de unión entre la propuesta de Bryce con las teorías económicas tradicionales y con el contexto donde se desarrollan las ONL: 1) la cuestión de la propiedad colectiva de las ONL; 2) la prohibición del reparto del beneficio como un incentivo a la eficiencia; y 3) las externalidades y beneficios públicos de las ONL.

En primer lugar se aborda la cuestión de la propiedad colectiva de las ONL. La propuesta de Bryce consistente en que las ONL son el resultado de la delegación de los recursos públicos de una comunidad/sociedad se ve reforzada desde la teoría de los derechos de propiedad. Según la teoría de los derechos de propiedad en el caso de las ONL, los tres derechos se encuentran atenuados o modificados. Es decir, la propiedad está limitada y puede entenderse que no existen propietarios (Hansmann, 1996). Por ello, no existen mercados en los que vender la «propiedad» correspondiente a los miembros de una asociación, o de una fundación o de una caja de ahorros¹⁵.

Esto puede entenderse como que las ONL no tienen propietarios particulares ya

que sus recursos pertenecen a la sociedad en general y se delega la gestión de dichos recursos entre los gestores, promotores-miembros de estas organizaciones. Asimismo, la idea de propiedad colectiva está relacionada con el destino del patrimonio en el momento de la disolución. Según el marco legal a la hora de la disolución de la entidad, el patrimonio no puede ser repartido entre los promotores-miembros y debe destinarse a otras organizaciones con fines similares.

En segundo lugar, la prohibición del reparto del beneficio es una garantía para la asignación eficiente de los recursos. Sin embargo, esta afirmación es contradictoria con los supuestos tradicionales de la economía, ya que, según estos, la búsqueda de beneficio personal es el motor de la asignación eficiente de los recursos y si esta condición se ve modificada puede ser origen de ineficiencias por la falta de motivación de los miembros de la organización. Además la relación propuesta por Bryce de delegación de la sociedad en las ONL va a producir una relación de agencia¹⁶ entre la sociedad (principal) y la ONL (agente) de forma que la sociedad pierde capacidad de control en la gestión de sus recursos y bienes públicos. Simultáneamente, dependiendo del tamaño de la organización, la separación entre promotores-miembros (principal)-directivos (agente) va ser similar a la de las grandes corporaciones (Fama y Jensen, 1983a y 1983b) con una mayor repercusión en el caso de las ONL debido a

¹⁴ Bourdieu propone que la ciencia económica se ha quedado a medio camino en su desarrollo puesto que sólo se ha ocupado de una parte de la economía olvidando la economía «desinteresada» y así evitando llegar a ser una verdadera «ciencia general de la economía».

¹⁵ Ha habido algunos cambios en las cajas de ahorros como la creación de las cuotas participes pero que de momento no afectan a la propiedad.

¹⁶ «La presente Ley reconoce la importancia del fenómeno asociativo, como instrumento de integración en la sociedad y de participación en los asuntos públicos, ante el que los poderes públicos han de mantener un cuidadoso equilibrio, de un lado en garantía de la libertad asociativa, y de otro en protección de los derechos y libertades fundamentales que pudieran encontrarse afectados en el ejercicio de aquélla» (Exposición de motivos de la ley 1/2002 de Derecho de Asociación).

la inexistencia de mercado de la propiedad que discipline a los equipos directivos y les haga gestionar eficazmente aunque en muchos casos no existen estándares externos con los que comparar los resultados. Estos argumentos dificultan el que las ONL vayan a ser eficientes.

No obstante, a pesar de todas estas dificultades los trabajadores, gestores, donantes, miembros y voluntarios de estas organizaciones presentan mayores incentivos y una elevada motivación a utilizar adecuadamente los recursos y a controlar la asignación eficiente de los recursos que en una gran corporación (Williamson, 1983). De ahí que la propia motivación no lucrativa de los miembros de la entidad es uno de los sistemas de control específico de este tipo de organizaciones, ya que esta situación difícilmente puede reproducirse en la empresa privada o pública donde las motivaciones de los individuos integrantes son otras. Este aspecto es resaltado por Alchian y Demsetz (1972) al considerar que las ONL son especialmente apropiadas en entornos donde el oportunismo no es deseado y como respuesta en mercados cuya demanda no es deseable para la empresa lucrativa. Hansmann (1980) reafirma esta idea al considerar que las ONL se crean y sobreviven en sectores donde los fallos del mercado les proporcionan una ventaja comparativa frente a otro tipo de organizaciones. Esta ventaja comparativa se deriva de la atenuación de los derechos de propiedad, esto es, la condición de no distribución de beneficios es el garante contractual de los usuarios de estas entidades en contextos de información asimétrica y elevados costes de control.

En tercer lugar la generación de externalidades y beneficios públicos por parte de las ONL es una cuestión reconocida por la mayoría de los autores. El enfoque pro-

puesto por Bryce es más positivo que las teorías económicas tradicionales sobre las ONL y se suma a otras propuestas que, en términos generales, consideran que la participación en ONL genera beneficios sociales, incrementa el capital humano mediante la transferencia de conocimientos, influye positivamente en la confianza interpersonal a través de la interacción entre los miembros de la ONL y al mismo tiempo favorece la participación política. Entre otros autores, Hooghe (2003) argumenta que las asociaciones voluntarias tienen una importancia crucial en el establecimiento de una cultura democrática. Smith *et al.* (2004) sugiere que la interacción social en las organizaciones voluntarias desarrolla en las personas asumir valores y actitudes cooperativas y democráticas. En general, este conjunto de trabajos propone que el desarrollo, la prosperidad y la cohesión social de una sociedad están directamente relacionados con la naturaleza, vitalidad y densidad de la vida asociativa¹⁷. Se trata de las aportaciones derivadas de las teorías sobre el capital social¹⁸ donde una de las fuentes que crea capital social son las ONL.

En resumen, se puede afirmar que las ONL desarrollan dos funciones: 1) como

¹⁷ Con respecto a la exención de impuestos, la actividad no lucrativa está exenta de la mayoría de impuestos y la actividad cooperativizada tiene también un tratamiento muy favorable. Mientras, si la ONL realiza actividades de carácter lucrativo que no revierten en la actividad principal o se realiza actividades extra-cooperativa el tratamiento fiscal es similar que para la empresa. Es decir, desde el punto de vista impositivo, las actividades propias de las ONL se reconocen como actividades de interés general cuyos efectos se distribuyen en la población o colectivos de especial interés, por lo que están exentas de la mayoría de los impuestos aplicados a las actividades lucrativas-empresariales. La empresa también recibe exenciones fiscales por realizar actividades de interés general y por dedicar fondos o recursos a entidades sin fines de lucro, Ley 49/2002.

¹⁸ (Putnam, 2000, Coleman 1988).

productoras y proveedoras de bienes y servicios; 2) como gestoras de bienes y recursos públicos. Sin embargo, dada la gran diversidad y complejidad que hemos comentado al principio encontramos también una gran variedad de fines, comportamientos y resultados¹⁹. La diversidad de los fines de las ONL es un reflejo del contexto social de donde surgen. Son creadas por personas que reproducen en las entidades las aspiraciones trabajar por un proyecto común que beneficia al conjunto o de utilizar a las entidades como un medio para su propio beneficio, búsqueda de prestigio social, plataformas de poder simbólico o real... También, encontramos un abanico de proyectos que incluyen: 1) desde las pequeñas a grandes entidades basadas en la ayuda mutua donde básicamente son los socios-usuarios los decisores y los beneficiarios; 2) los grupos de presión política, entidades cuyo objetivo fundamental es influir en las decisiones políticas en beneficio de sus socios o colectivos a los que se dirige, aquí encontramos desde las asociaciones empresariales, a entidades dedicadas a la defensa de derechos civiles, ecologistas; y, 3) en otros casos, las organizaciones son básicamente proveedoras de servicios externos, con un equipo de gobierno-gestión y, con trabajadores y voluntarios que trabajan para «otros», como ejemplos tenemos desde las ONG para el desarrollo y la mayoría de las entidades proveedoras de servicios sociales, cultura, etc. entre otras.

Es decir, la variedad de los fines de las ONL va a depender de las personas que

las forman. Igualmente, los medios para alcanzar los fines dependerán de los valores de los miembros y los consensos a los que lleguen. La coherencia entre los objetivos y los medios en este caso es fundamental, ya que la credibilidad de una ONL no solo se construye por tener unos fines aceptados y necesarios socialmente sino porque los medios son coherentes con los objetivos. Esta cuestión va a ser básica para el desarrollo del siguiente apartado.

3. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

Desde una gran parte de las entidades no lucrativas y de la literatura académica, se considera que la gran mayoría de las ONL nacen, crecen y se desarrollan asumiendo como misión y objetivos «las preocupaciones sociales, las preocupaciones medioambientales y el diálogo con los grupos de interés» que promulga la responsabilidad social corporativa²⁰. Es decir, afirman que las ONL ya son responsables socialmente y esto es una cuestión a exigir a las empresas. La responsabilidad social corporativa es una demanda o exigencia, según se mire, de los ciudadanos para que las empresas asuman un modo diferente de convivencia y de relaciones.

Si examinamos el marco legal que regula a las ONL encontramos razones para justificar su origen socialmente responsable. En el caso de asociaciones y fundaciones la ley indica que sus fines se han

¹⁹ Marbán Gallego (2000) realiza una interesante reflexión sobre las características, estructurales, económicas y funcionales de las entidades no lucrativas entre las que incluye diferentes funciones sociales y económicas de las ONL.

²⁰ La definición propuesta de la Responsabilidad Social Corporativa en el Libro Verde de la Comisión Europea (2001 p. 5): «la integración voluntaria, por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores».

de circunscribir al interés general²¹. En las cooperativas, la Alianza Cooperativa Internacional exige que los valores que definen a las cooperativas son «la autoayuda, la auto-responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. En la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social». Y estos principios deben guiar el trabajo diario de las cooperativas de todo tipo de ámbitos, agrícolas, industriales o de servicios, de vivienda, de consumidores, de enseñanza²². Es decir, los principios cooperativos son señas de identidad que se mantienen en el tiempo y que reflejan un modo de actuación propio del cooperativismo en cualquier país. En este sentido Castro (2006) generaliza que para todas las entidades integrantes de la Economía Social se promueve un modelo basado en la solidaridad, cohesión, equidad e inserción social muy cercano a lo que se puede denominar «responsabilidad social».

No obstante, las ONL se crean por personas que forman parte de un mismo sistema social que tiene códigos de funcionamiento diferentes para el mercado y para

las ONL (a las cuales se les considera fuera de las duras leyes del mercado o paliadoras de las consecuencias del mercado). Este sistema de mercado, más bien sociedad de mercado, se expande con un elemento extremadamente atractivo: el consumo. En este modelo económico hay ONL que se han visto obligadas a insertarse en él para sobrevivir debido a la elevada competencia a la hora de obtener suficiente financiación. Estas ONL se han visto obligadas a pactar con las reglas del mercado ya sea captando fondos que a su vez fomentan el consumo y/o aceptando fondos de empresas con las que tal vez tienen poco en común. La cuestión de la financiación va a ser un elemento sustancial pero también el modo de posicionarse y reforzar las estrategias para afrontar los problemas y el desarrollo de los objetivos de la ONL.

Así, en un primer paso, un elemento a tener en cuenta es que las ONL están en diálogo con las condiciones del sistema, son parte de él y en otros muchos casos también se enfrentan. Por lo que, se reconocen tres posiciones de las ONL ante el mercado (Bellostas *et al.* 2002):

- Como paliadoras de los fallos del sistema: atienden las situaciones sociales que la oferta ya no atiende. No se formulan críticas, la tarea prioritaria es poner parches al sistema, se trata de mitigar y aliviar las consecuencias.
- Son el resultado de un pacto con el sistema: se insertan en él, sin cuestionar, ni paliar, es la arena en la que se juegan su prestigio compitiendo con otros. Pactan con las estructuras socioeconómicas existentes, de tal modo que se adaptan al *statu quo* generando una red que convive y asume perfectamente las disonancias.

²¹ «Fines de interés general: los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, los de asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico». Artículo 3, Ley 49/2002.

²² Principios cooperativos en la Alianza Cooperativa Internacional <http://www.coop.org/es/index.html>

—Como agentes transformadores: desde una posición de control y crítica, promueven acciones de intervención estructural buscando la transformación del orden del sistema social.

Por otro lado, las teorías sobre el capital social señalan que las ONL pueden ser creadoras de capital social. Si se sigue la línea argumental del Banco Mundial la «confianza y buena voluntad para cooperar permite a las personas formar grupos y asociaciones, con lo que facilita conseguir objetivos compartidos». Por lo que, es de esperar que un modelo de gestión y funcionamiento de las ONL donde se fomentan relaciones, dentro y hacia fuera, basadas en la confianza y la buena voluntad para cooperar hará que estas entidades alcancen los objetivos propuestos, esto es, generarán más capital social y cohesión social. Sin embargo, otro problema planteado es que, también, a través de los grupos y las ONL es posible promover un capital social negativo o perverso, es decir, un fuerte tejido social no es sinónimo de una sociedad saludable cuando los vínculos que «atan» a los miembros de una entidad sirven para excluir y separarse de los «otros». Esto es lo que han llamado conjunto de relaciones entre pares —iguales— o conjunto de relaciones que tienden puentes entre los «diferentes», esto es, entre clases, entre razas, entre pobres y ricos.

Teniendo en cuenta las cuestiones anteriores diremos que una ONL es socialmente responsable a partir de las dos funciones planteadas en el apartado anterior y atendiendo a las siguientes condiciones.

Primero, como condición necesaria, una ONL será socialmente responsable si utiliza adecuadamente los recursos que dispone. La utilización adecuada de los recursos

será porque la ONL: 1) asigna eficientemente de los recursos; 2) es eficaz en el cumplimiento de sus objetivos; y 3) sus decisiones se toman a partir del diálogo con sus grupos de interés²³.

Segundo, desde el papel de activos sociales que generan beneficios sociales colectivos (Marcuello *et al.* 2007), habrá que valorar los fines y su funcionamiento de las ONL y su capacidad para ser socialmente responsable. Desde el punto de vista de sus fines:

1. Sus objetivos y orígenes: habrá que distinguir si la organización es solo una mera productora de servicios o sus fines adoptan una posición que trasciende más allá de los servicios e ideas y se propone la búsqueda de la justicia social. Esto es, diremos que una ONL será más socialmente responsable cuando actúa en el sistema social para transformar a una mejor sociedad con una visión a largo plazo.
2. Sus promotores y destinatarios: si la organización es un medio para tender puentes entre las necesidades y las soluciones entre personas.

Desde el punto de vista de su funcionamiento y gestión:

1. El alcance: desde los postulados iniciales y los resultados de sus actividades, será más beneficiosa socialmente si repercuten en «otros» en lugar de quedarse en un «para sí» cerrado.

²³ Desde su papel como proveedora de servicios deben darse las mismas condiciones que para la empresa. La búsqueda de un desarrollo sostenible exige a la ONL el diálogo con los grupos de interés y la incorporación de las preocupaciones, medioambientales y sociales ya habituales: derechos humanos, laborales calidad del producto (trabajo, mercado, medioambiente y comunidad).

2. La permeabilidad de la entidad: si es flexible y está atenta a las necesidades, carencias, propuestas y otras iniciativas de otros actores de la sociedad.
3. La profesionalización: una organización formada únicamente por personal contratado no es una organización más profesional ni genera más beneficios sociales. Entendemos que una organización que mantiene un equilibrio sobre el número de empleados remunerados y su base social (socios/voluntarios) y garantiza la formación necesaria para el desempeño de las tareas de ambos colectivos será una ONL más eficaz socialmente y actúa bajo procesos de gestión planificados y evaluados.
4. Sus fuentes de financiación: han de ser coherentes con su misión y deben asegurar la autonomía de la organización.
5. Forma de decisión: si la organización favorece tanto la toma de decisiones democrática, con estructuras que facilitan la comunicación interna, como la participación plural y sea co-responsable en las tareas.
6. Globalización/localización: independientemente del tamaño de la organización una entidad es «más grande» y socialmente más eficiente ya que promueve vínculos externos y participa en redes más amplias, desde plataformas, federaciones, ya sean nacionales o internacionales.
7. Transparencia: deben ser claros sobre sus actuaciones y una explicación de los resultados conseguidos, de los fracasos y de sus apuestas de futuro.

3.1. **Las organizaciones no lucrativas, la empresa y la responsabilidad social corporativa**

En la literatura sobre responsabilidad social corporativa, en numerosas ocasiones se hace referencia a las ONL, principalmente, como mediadoras entre la empresa y la sociedad, o dicho de otro modo, como interlocutoras de los grupos de interés de la sociedad con la empresa. Por otro lado, en la práctica y la teoría, las ONL actúan como «vigilantes» (*watchdogs*)²⁴ de las promesas de la empresa acerca de responsabilidad social corporativa.

Estas dos situaciones no son algo nuevo para las ONL y es otro de los papeles a desempeñar por las ONL en el marco de la responsabilidad social. De nuevo se va a dar la relación propuesta de Bryce, ya que la delegación de la sociedad en las ONL sobre la gestión de los bienes y recursos públicos (asuntos públicos) tiene también asociado la representación de sus intereses y la vigilancia de los acuerdos con otros agentes de la sociedad.

En el primer caso, si la empresa quiere llevar adelante una gestión basada en los grupos de interés tiene que buscar interlocutores en la comunidad o sociedad. Por lo general, la Administración Pública será la representante natural de los intereses de los ciudadanos y en el proceso de identificación de los grupos de interés tiene identidad suficiente para formar un grupo de interés propio. Sin embargo, las ONL complementan a la Administración Pública al aportar más pluralidad y puntos de vista, de forma que, en ocasiones, la Administración Pública y las ONL son

²⁴ Berger, Cunningham y Drumwright (2004) y Tienne, y Lewis (2005).

casi una misma voz y, en otras, pueden estar representando intereses opuestos o complementarios. Un ejemplo es el caso de la política medioambiental de la empresa. El cumplimiento de la ley y disponer de certificaciones externas puede no ser suficiente para asegurar unas actuaciones respetuosas con el medioambiente en determinados lugares. El diálogo con ONL especializadas en ecologismo y defensa del medioambiente locales puede garantizar un mayor equilibrio y mejoras para la colectividad.

En el segundo caso, el papel que se otorga a las ONL es de ser vigilantes e incluso certificadoras de los compromisos de la empresa. Aquí las relaciones establecidas son cuando menos complejas. Setem a partir de su participación en la campaña internacional «Ropa Limpia» es una ONGD que ha actuado como vigilante de las políticas de responsabilidad social corporativa en los talleres textiles que Inditex subcontrata en Marruecos. El papel de Setem significa que representa tanto a los intereses de los ciudadanos de España como a los ciudadanos de Marruecos en el cumplimiento de compromisos de Inditex pero con otras empresas.

En ambos casos la responsabilidad social de las ONL va más allá de las cuestiones exigidas en la responsabilidad social de las empresas. Los elementos planteados en el apartado anterior de que la ONL sea una entidad de proyección externa, permeable, participativa y transparente son básicos. Y si pensamos en las fuentes de financiación, la responsabilidad es mayor. Difícilmente es creíble una ONL que «vigile» a la empresa que le paga, aunque se esté haciendo con todas las posibles garantías. La independencia financiera de la ONL es un valor necesario para que las

relaciones con la empresa, ya sea como interlocutora o como certificadora, se establezcan a partir de los intereses de la sociedad/comunidad y no de las necesidades financieras de la ONL.

3.2. La confianza, la transparencia y las organizaciones no lucrativas

El apartado anterior nos lleva a destacar otro elemento sustancial: la confianza. Las ONL necesitan para desempeñar su tarea que la sociedad, socios, donantes, colaboradores, instituciones públicas confíen en ellas. En algunos casos, es más que complicado presentar cuantitativamente los resultados obtenidos o incluso pueden parecer tan escasos que es difícil justificar los recursos utilizados. En otros, como las ONG dedicadas a la Cooperación al Desarrollo, los proyectos se realizan en otros países de modo que los costes de control y evaluación de los resultados son muy elevados por lo que sólo queda confiar en la ONGD.

A pesar de estas desventajas, encontramos que en la mayoría de las encuestas en las que se pregunta por la confianza de los ciudadanos en diferentes instituciones las ONG son las organizaciones mejor valoradas²⁵ y esto ocurre tanto en España como en otros países²⁶. Las ONG son

²⁵ En el barómetro del CIS de octubre de 2006 en la pregunta ¿En qué medida confía Ud. en cada tipo de institución, en una escala de 0 a 10, en la que el 0 significa «ninguna confianza» y el 10 «total confianza»? el valor dado a las ONG era de 5,9 frente al 4,3 de las organizaciones empresariales, y la distribución del los porcentajes con una valoración entre 7-10 era del 37,9% para las ONG mientras que para las organizaciones empresariales era de un 10,8%.

²⁶ Noviembre 2005 <https://www.charity-commission.gov.uk/Library/spr/pdfs/surveytrustprt.pdf>

conscientes de que, en general, son instituciones bien consideradas desde el punto de vista de la confianza, pero también son conscientes que esta confianza es muy frágil. La reputación, el saber hacer, la cercanía, los valores que defienden, la eficiencia y la eficacia son elementos que sostienen la confianza pero ésta puede desaparecer por una información errónea o incluso por la mala actuación de otras ONL. Asimismo, la sociedad y los colectivos que se relacionan o no con las ONL, cada día son más conscientes de que no es suficiente una confianza «ciega» sino que las ONL han de ser «de confianza». Por ello la transparencia y la rendición de cuentas debe ser una señal de identidad de las ONL.

Tal vez, la cuestión de la transparencia y la rendición de cuentas tienen mayor desarrollo en el ámbito de la praxis desde las ONL que en el ámbito académico. Hay un gran número de experiencias, tanto de reflexión como de actuación, por diferentes instituciones no lucrativas. A nivel internacional destacan One World Trust, Independent Sector, International Transparency, Global Reporting Initiative y a nivel nacional, Fundación Lealtad y la Coordinadora de ONGD-E, entre otras.²⁷

En junio de 2006 se firmó por 11 de las ONG internacionales más grandes la «Carta de Rendición de Cuentas de Organizaciones no Gubernamentales Internacionales»²⁸, donde todavía quedan pendientes de conocer los mecanismos de control y aplicación, pero es un paso muy importante y un referente para otras ONL. Esta carta sirve para introducir una breve reflexión entre ser

transparente y rendir cuentas. En el documento se hace referencia a la transparencia e indican que:

Nos comprometemos a ser abiertas, transparentes y honestas en cuanto a nuestras estructuras, políticas, actividades y a nuestros objetivos. Estaremos en contacto con nuestros grupos de interés para informarles sobre nuestra organización, poniendo, además, informaciones a disposición de la opinión pública.

Mientras que en la rendición de cuentas dicen que:

Cumpliremos los requisitos pertinentes de gobierno, contabilidad financiera y rendición de cuentas en todos los países en los que estemos establecidos o en los que contemos con actividades. Al menos una vez al año presentaremos un informe sobre nuestras actividades y resultados.

Podemos entender que estas entidades proponen que la transparencia va más allá de la rendición de cuentas, puesto, que consideran que es una actitud y una disponibilidad real de información tanto por iniciativa de la ONL como por petición de agentes externos. En cambio, la rendición de cuentas supone la realización de informes públicos sobre sus impactos, procesos, estructuras de gobierno y fuentes de financiación. Esto es, se entiende que la rendición de cuentas es una valoración y evaluación de la entidad tanto hacia los agentes internos como externos y más allá de las legislaciones de los países en los que trabajen. Esta diferencia hay que valorarla, tal y como afirma para el caso de las fundaciones el Aspen Institute Nonprofit Sector Strategy Group (2002) «la experiencia ha mostrado que las fundaciones son más eficaces cuando operan abiertamente y rinden cuentas». La apertura y la transparencia permi-

²⁷ Nonprofit Sector Strategy Group, (2002): «Foundation Accountability and Effectiveness», The Aspen Institute, Statement for public discussion.

²⁸ <http://news.amnesty.org/index/ENGPOL306062006>

ten que la ONL sea conocida por el conjunto de la sociedad y no sólo por sus usuarios o partícipes favoreciendo la permeabilidad de la entidad y su capacidad de conocer y atender a nuevas necesidades. La rendición de cuentas es un acto de responsabilidad en el que la ONL evalúa y comunica sus logros, sus fallos y sus planes de mejora.

Si acudimos a la literatura académica el debate y la reflexión sobre la transparencia y la rendición de cuentas en el ámbito de las ONL ha recibido gran atención²⁹. Los enfoques son muy diversos pero todas parecen coincidir en definir la rendición de cuentas (*accountability*) como un concepto relacional³⁰ de modo que refleja las relaciones entre los actores de la organización y el entorno social e institucional (Ebrahim, 2005). Así, se puede poner el acento en los actores externos «la rendición de cuentas son los medios por los que los individuos y organizaciones informan a una autoridad reconocida (o autoridades) y se responsabilizan de sus acciones» (Edwards y Hulme, 1996, p. 967) o «proceso por el cual los actores se responsabilizan de sus acciones» (Fox y Brown, 1998, p. 12) mientras que hay otro enfoque que propone que la rendición de cuentas tiene un carácter más interno (Cornwall, Lucas y Pasteur, 2000).

En todo caso, la rendición de cuentas no puede reducirse solamente a la elaboración de informes si no que es algo más, es un proceso en el que hay que definir a quién rendir cuentas, quién lo hace y el cómo. Entre los diferentes textos destacan los de Ebrahim (2003) y (2005) como los más interesantes y clarificadores. El autor

sugiere la utilización de mecanismos integradores y globales y la necesidad de ver el proceso de rendir cuentas como un momento de aprendizaje para la entidad. Según Ebrahim el fin último de rendir cuentas es aprender y mejorar.

Así, de forma general, se puede entender la rendición de cuentas como un proceso en el cual la ONL debe decidir quiénes son los actores, tanto internos como externos, a los que debe rendir cuentas. Como ya hemos indicado al comienzo, los grupos de interés de las ONL son numerosos en categorías y en número de personas afectadas por sus actuaciones. La ONL tendrá que establecer quiénes son los responsables de llevar adelante el proceso y si se diseña permitiendo la participación de grupos de interés específicos. En el cómo habrá que tener en cuenta si es un proceso de carácter interno/externo, cómo se va a explicitar y si es un cumplimiento del marco legal, de la norma habitual o es propio de la organización. Además, desde un enfoque de responsabilidad social, las ONL deberían facilitar la participación de los grupos de interés, sobre todo, los usuarios en la rendición de cuentas, disponer de un proceso sistematizado y formalizado con proyección externa.

4. DOS ESCENARIOS ESPECIALES: LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES INTERNACIONALES Y EL MERCADO DE LOS DONANTES

Hasta el momento las cuestiones anteriores se han planteado de forma general sobre el sector no lucrativo. En este apartado se van a destacar dos escenarios de actuación especiales:

²⁹ Brown y Moore (2001) Connolly y Hyndman (2004), Keating y Frumkin (2003), Najam (1996) y Torres y Pina (2003).

³⁰ Ospina, Día y O'Sullivan (2002).

- Las organizaciones no gubernamentales internacionales (INGO) cuyo número en los últimos diez años se ha multiplicado por más de tres y si lo comparamos con los datos de principios de siglo xx se ha multiplicado por mil;
- El incremento de la competencia en el mercado de las donaciones y la mercantilización de las ONL originada por la búsqueda de financiación.

4.1. Organizaciones no gubernamentales internacionales (INGO)

Según el informe de One World Trust (2003)³¹ las INGO «son organizaciones no lucrativas con sedes nacionales en más de un país. Están formadas por organizaciones no lucrativas nacionales que se estructuran como federaciones y confederaciones y las sedes nacionales tienen diferentes grados de autonomía.

La INGO tradicional es una organización que provee de servicios sociales a grupos vulnerables, sin embargo, también pueden ser INGO grupos de presión que representan, por ejemplo, intereses de asociaciones empresariales, sindicatos, y conferencias internacionales». Asimismo, según el informe de One Word Trust (2005) el volumen de ayuda al desarrollo que gestionan el conjunto de INGO es mayor que el que gestiona la ONU y en los últimos

10 años se ha pasado de alrededor de 13.000 INGO a más de 47.000. Además, 160 INGO de EE.UU operan en todos los países en vías de desarrollo, y recaudan 3 billones de dólares de contribuciones privadas y más de 1,5 billones de dólares de subvenciones públicas cada año.

Tanto por el crecimiento experimentado en el número de INGO como por el incremento del volumen de recursos que gestionan está claro que el papel de las INGO no es una cuestión menor en el panorama internacional. Solamente las cifras de algunas entidades ya son respetables, el número de socios de Amnistía Internacional es más de 1,8 millones y con colaboradores en más de 150 países³², Greenpeace tiene más de 3 millones de socios y Oxfam International trabaja en más de 100 países y colabora con más de 3.000 organizaciones locales en los países en vías de desarrollo³³. El papel de las INGO en materia de cooperación al desarrollo tiene ya su propia discusión, en este apartado sólo se proponen algunas preguntas relacionadas con la responsabilidad social y estas organizaciones:

1. ¿Hasta dónde llega la influencia de algunas INGO sobre gobiernos en países de desarrollo y qué debe exigirse a estas entidades? Se está dando la circunstancia de que hay INGO que financian los programas públicos de algunos servicios, como por ejemplo educación o sanidad, de los gobiernos en estos países. Se puede deducir que la capacidad para modificar las políticas, los objetivos o imponer condiciones para la recepción de la ayuda es bastante amplia.

³¹ «International NGOs son organizaciones no lucrativas con sedes nacionales en más de un país. Están formadas por ONL nacionales que se estructuran como federaciones y confederaciones y las sedes nacionales tienen diferentes grados de autonomía. La ONL tradicional es una organización que provee de servicios sociales a grupos vulnerables. Sin embargo, también pueden ser INGOs grupos de presión que representan, por ejemplo, intereses de asociaciones empresariales, sindicatos, y conferencias internacionales».

³² www.amnestyinternational.org

³³ www.oxfam.org/

2. Si se diera la circunstancia de que unas pocas INGO son las que concentran la mayor parte de la ayuda internacional que llega a un continente, se está produciendo una concentración de poder similar al de las multinacionales. ¿Por tanto, quién o mejor dicho qué organismos tienen capacidad suficiente para evaluar y controlar la tarea desarrollada por estas entidades?
3. ¿La base social de las INGO tiene capacidad y herramientas suficientes para ejercer un control y participar en las decisiones de las INGO? O las burocracias que se han creado impiden la participación conscientemente y es una tarea extremadamente complicada.

Tal vez, la cuestión de la base social sea el punto fundamental que diferencia a las INGO de la gran corporación. El modelo de estructura organizativa de las INGO mayoritariamente es federativo. Casi todas las grandes INGO se articulan a partir de grupos locales que van teniendo representación en los diferentes niveles. De forma, que la sede central actúa como un sistema de autorregulación y de fijación de los estándares de funcionamiento, mientras que las sedes locales están formadas por la base social que deciden los proyectos a desarrollar, el destino de sus propios fondos, establecen la colaboración con las contrapartes, etc.

Este modelo de funcionamiento descentralizado mitiga los problemas derivados del tamaño actual de algunas de estas entidades. Por otro lado, disponer de un gran tamaño les permite dialogar con grandes empresas, con gobiernos y organismos internacionales en unas condiciones más equitativas.

En este contexto, la iniciativa de la «Carta de las ONGD internacionales» sobre la transparencia y la rendición de cuentas

es una buena noticia y una necesidad. Es un paso para la autorregulación del sector aunque sólo se trate de once entidades aunque tal vez son las más preparadas para darlo y así poder crear una norma de convivencia para el conjunto de las INGO.

4.2. Donantes y organizaciones no lucrativas

En los casos de ONL en los que los servicios son gratuitos o a un precio inferior a su coste, la ONL necesita disponer de una financiación suficiente y, a poder ser, estable que le garantice la prestación de los servicios. Las subvenciones públicas son una opción y las donaciones de particulares y empresas otra. Así, una parte importante de las ONL no compiten por la prestación de los servicios a los usuarios (son más de los que pueden atender) si no que se ven obligadas a coordinarse y colaborar para poder llegar a más personas y así prestar un servicio más adecuado y ser más eficientes. Para una parte importante de las ONL, la competencia se produce para obtener financiación y recursos en general. Esta competencia, dado que las ONL han aumentado en número y tamaño, se ha incrementado cada vez más. Las subvenciones públicas y las donaciones privadas no han crecido con el mismo ritmo que las necesidades de las ONL, por lo que la búsqueda de fondos es una cuestión de supervivencia. Las expectativas tanto para las entidades españolas como para las europeas es que las subvenciones públicas no van a aumentar³⁴, mientras que los costes fijos sí.

³⁴ En España se da la circunstancia de que se acaba de aprobar la ley de Dependencia que puede significar un incremento de la «subcontratación» de ONL para la prestación de servicios sociales.

En este contexto, las estrategias son varias, pero en la medida que las ONL requieren de más fondos privados, el mercado de las donaciones cada vez es más competitivo y hay que acudir a estrategias de «mercado» para convencer y atraer a los donantes. Estas estrategias pueden llevar a situaciones no deseadas: 1) el aumento de los gastos para captar fondos por encima de los gastos destinados a proyectos; o, 2) el incremento de la venta de servicios comerciales destinados exclusivamente para financiar la actividad no lucrativa (Weisbrod, 1998).

En el segundo caso, ya ha habido aportaciones previas (Tuckman, 1998; Young, 1998) que señalan que la «mercantilización» de las ONL, debido al incremento de las actividades comerciales, puede suponer una pérdida de sus señas de identidad. De forma que la actividad comercial va ganando importancia en la entidad en detrimento de la actividad no lucrativa.

El incremento de los gastos para captar fondos se refiere tanto a los gastos de publicidad como a las actividades específicas de captación de fondos. En algunas entidades esta situación se agrava cuando los métodos publicitarios se adaptan a la publicidad habitual de los bienes de consumo y se busca el impacto-respuesta inmediata, en lugar de la sensibilización y formación de los destinatarios del anuncio.

De esta forma, la Coordinadora de ONGD-E aprobó en 1998 su código de conducta con un apartado dedicado especialmente a «Pautas comunicativas, publicidad y uso de imágenes» y dice entre otros muchos aspectos:

Evitar los mensajes e imágenes catastrofistas, idílicas, generalizadoras y discriminatorias. Mensajes e imágenes que expresan una superioridad del Norte y/o que presentan a la

gente del Sur como objetos de nuestra pena y no como socios en el trabajo conjunto de desarrollo.

Este Código adoptado por una mayoría ONGD en España trata muchos otros temas y nos lleva a destacar la importancia del desarrollo de códigos de conducta en otros sectores como forma de establecer modelos de referencia y autorregulación no sólo para la captación de fondos, sino para asegurar la coherencia entre los medios y los fines mencionada en el apartado anterior.

5. CONCLUSIONES

La reflexión sobre la responsabilidad social de las ONL es un tema complejo dada la heterogeneidad de estas entidades y requiere una discusión tanto por: los protagonistas, las propias ONL, las empresas, y las personas responsables de desarrollar políticas que afectan al sector³⁵.

En este trabajo se han presentado un conjunto de elementos que podrían ser tenidos en cuenta este debate. Dada la diversidad de estas organizaciones concluimos que la definición que engloba al sector es aquella que considera a las ONL como entidades privadas cuya característica principal es que tienen prohibido el reparto del beneficio entre sus miembros-promotores (Hansmann 1980).

Debido a su heterogeneidad tanto de forma jurídica, actividad, grupos de interés, como de tamaño, el argumento principal ha sido justificar que las ONL responsables socialmente son aquellas cuyo objetivo final es

³⁵ No se ha hecho ninguna referencia explícita a los partidos políticos que como tales también son Organizaciones No Lucrativas.

mejorar el bienestar de las personas y de la sociedad/comunidad en la que trabajan, mediante la provisión de bienes y servicios. De forma que las ONL tienen entre sus funciones asumir la gestión de determinados asuntos públicos (recursos y bienes) que la sociedad/comunidad delega en ellas.

Desde una perspectiva de capital social se han propuesto una serie de condiciones para afirmar que una ONL es responsable socialmente. Para ello, se hace referencia tanto a los fines como a los medios. Sobre los fines, una ONL será socialmente eficiente si busca transformar las causas de los problemas sociales que prevé y planifica, en lugar de sólo paliar las consecuencias, avanzando hacia la justicia social. Y, además, que los medios utilizados sean coherentes con los fines, con un trabajo hacia el entorno, para «otros», atenta a las necesidades actuales y futuras de la sociedad, con procesos de participación y toma de decisiones plurales y co-responsables, profesionales, con una base social amplia y participativa y cuyas fuentes de financiación sean coherentes con sus objetivos y, todo esto, desde la transparencia y la rendición de cuentas.

Esto no quiere decir que todas las ONL deben actuar así. Está claro que son entidades privadas y que sus miembros son los responsables últimos de las actuaciones de la entidad. Sin embargo, desde el momento que reciben subvenciones públicas o apoyos públicos mediante infraestructuras e incentivos fiscales nos debemos preguntar en qué casos las entidades tienen más responsabilidad social. Probablemente no se producen las mismas circunstancias en una pequeña asociación filatélica, una fundación dedicada a la atención de discapacitados, una ONL internacional o una cooperativa de viviendas.

De acuerdo con las preguntas planteadas al comienzo queda todavía pendiente de responder la tercera pregunta: ¿las ONL deberían cumplir con «obligaciones» y condiciones de responsabilidad social similares que para la empresa? Tal vez, para poder responder la pregunta debe ser reformulada de la siguiente forma: ¿las condiciones planteadas en los apartados anteriores para hablar de responsabilidad social en el ámbito de las ONL deberían ser las mismas para la empresa?

Está claro que no es una respuesta sencilla, aunque desde una posición idealista sí. Si entendemos que la empresa es una organización donde se suman las voluntades, recursos y el esfuerzo de personas que quieren llevar adelante un proyecto en común, es decir, si se cumplen las siguientes condiciones: 1) si las empresas son una expresión de la capacidad de organizarse las personas y la sociedad, donde cada partícipe contribuye a la acción colectiva con diferentes tipos de recursos, financieros, conocimientos y habilidades con la espera de recibir una contrapartida explícita por su aportación a la acción colectiva, y, 2) si las empresas requieren para su funcionamiento la utilización de recursos públicos, y su actividad va a tener externalidades tanto positivas como negativas sobre la sociedad/comunidad en la que trabaja, entonces las empresas son organizaciones económicas y sociales a la vez, con una función económica y social que cumplir.

Así, la propuesta del Pacto Mundial de las Naciones Unidas de 1999 es una buena forma de responder a la pregunta. «El Pacto Mundial de las Naciones Unidas es una iniciativa de compromiso ético y destinada a que las entidades de todos los países acojan como una parte integral de su es-

trategia y de sus operaciones, diez Principios de conducta y acción en materia de Derechos Humanos, Trabajo, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción. Su fin es promover la creación de una ciudadanía corporativa global, que permita la

conciliación de los intereses y procesos de la actividad empresarial, con los valores y demandas de la sociedad civil, así como con los proyectos de la ONU, Organizaciones Internacionales sectoriales, sindicatos y ONG³⁶.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN A. A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production information cost, and economic organization», *American Economic Review*, 62 (5), pp. 777-795.
- ALESINA, A. y LA FERRARA E. (2000): «Participation in Heterogeneous Communities», *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), pp. 847-904.
- ANHEIER, H., KALDOR, M.H. y GLASIUS, M. (eds.) (2006): *Global Civil Society 2006/7*, Sage Publications, Londres.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2006): *Manual para la elaboración de las Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social: Cooperativas y Mutuas*, CIRIEC, Valencia.
- BELLOSTAS, A, MONEVA, J.M., MARCUELLO, Ch., MARCUELLO, C. (2002): *Mimbres de un país. Sociedad civil y sector no lucrativo en Aragón*. Prensas Universitarias de Zaragoza.
- BEN-NER, A. (1986): «Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?», in S. ROSE-ACKERMAN (ed.) *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New York.
- BERGER I.E., CUNNINGHAM P.H., DRUMWRIGHT M.E. (2004): «Social alliances: Company/nonprofit collaboration», *California Management Review* 47 (1), pp. 58-90.
- BOIX, C. y POSNER, D. (2000): «Capital social y democracia», *Revista Española de Ciencia Política*, 2, pp. 159-185.
- BOURDIEU, P. (1986): «Forms o capital», in *Handbook of Theory and Research for the Sociology o Education*, John G. Richardson, ed. Westport, CT, Greenwood Press, pp. 241-260.
- BROWN, D. L. y MOORE, M.H. (2001): «Accountability, Strategy, and International Nongovernmental Organizations», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (3), pp. 569-587.
- BRYCE, H. J. (2006): «Nonprofits as Social Capital and Agents in the Public Policy Process: Toward a New Paradigm», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35 (2), pp. 311-318.
- CASTRO M. (2005): «La Responsabilidad Social de las Empresas, o un nuevo concepto de empresa», *Revista de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, 53, pp. 29-51.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): «Economía Social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas» en CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, pp. 7-35.
- COLEMAN (1988): «Coleman, J. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94, (supplement), pp. 95-120.
- CONNOLLY, C. y HYNDMAN, N. (2004): «Performance Reporting: A Comparative Study of British and Irish Charities», *The British Accounting Review*, vol. 36, pp. 127-154.
- CORNWALL, A., LUCAS, H., y PASTEUR, K. (2000): «Introduction: accountability through participation: developing workable partnership models in the health sector», *IDS Bulletin*, 31 (1), pp. 1-13.
- CUTT, J. y MURRAY, V. (2000): *Accountability and Effectiveness Evaluation in Non-Profit Organizations*, Routledge, London.
- EBRAHIM, A. (2003): «Accountability In Practice: Mechanisms for NGOs», *World Development*, 31 (5) pp. 813-829.
- EBRAHIM, A. (2005): «Accountability Myopia: Losing Sight of Organizational Learning», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 34 (1), pp. 56-87.
- EDWARDS, M. y HULME, D. (1996), «Too close for comfort? The impact of official aid on governmental organizations», *World Development*, 24 (6), pp. 961-973.
- EVERS, A. y LAVILLE, J.L. (2004): *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham.

³⁶ <http://www.pactomundial.org/>

- FAMA, E. F. y JENSEN, M. C. (1983a): «Separation of ownership and control», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 301-325.
- FAMA, E. F. y JENSEN, M. C. (1983b): «Agency problems and residual claims», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 327-350.
- FOX, J. A., y BROWN, L. D. (Eds.). (1998): *The struggle for accountability: The World Bank, NGOs, and grassroots movements*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- HANSMANN, H. B. (1980): «The role of nonprofit enterprise», *The Yale Law Journal*, 89(5), pp. 835-901.
- HANSMANN, H. B. (1987): «Economic Theories of Nonprofit Organization», in *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, W. W. Powell (ed.), Yale University Press, New Haven.
- HANSMANN, H. B. (1996): *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- HERRANZ BASCONES, R. (2005): «Las Organizaciones no Gubernamentales», AECA.
- HOOGE, M. (2003): «Participation in voluntary associations and value indicators: the effect of current and previous participation experiences», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32(1), pp. 47-69.
- JORDANA (2000): «Instituciones y capital social ¿qué explica qué?», *Revista Española de Ciencia Política*, 2, pp. 187-210.
- KEATING, E. y FRUMKIN, P. (2003): «Reengineering Nonprofit Financial Accountability: Toward a More Reliable Foundation for Regulation», *Public Administration Review*, 63, (1), pp. 3-15.
- MARBÁN GALLEGO (2000): «Estructura económica y organizativa de las entidades voluntarias en España», *Economistas*, 83, pp. 124-136.
- MARQUELLO C. MARQUELLO Ch., BELLOSTAS, A. y MOINEVA J.M. (2007): *Capital Social y Organizaciones No Lucrativas. El caso de las ONG para el Desarrollo*, Fundación BBVA, Bilbao.
- MORLEY, J. (2006): «For-Profit and Nonprofit Charter Schools: An Agency Costs Approach», *The Yale Law Journal*, 115, pp. 1784-1821.
- NAJAM, A. (1996): «NGO accountability: a conceptual framework», *Development Policy Review*, vol. 14, pp. 339-353.
- OFFE y FUCHS (2003): «¿ Se halla en declive el capital social? El caso alemán? En PUTNAM, R.D. (ed.): *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- OSPINA, S., DÍAZ, W. y O'SULLIVAN, J.F. (2002): «Negotiating Accountability: Managerial Lessons From Identity-Based Nonprofit Organizations», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31, (1), pp. 5-31.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, Nueva York.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2003): «El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo», AKAL, Economía Actual.
- ROSE-ACKERMAN S., (1996): «Altruism, Nonprofits, and Economics» *The Journal of Economic Literature* 34, pp. 701-728.
- RUIZ OLABUENGA, J.I. (dir.) (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBVA, Bilbao.
- RUIZ OLABUENGA, J.I. (dir.) (2006): *El sector no lucrativo en España. Una visión reciente*, Fundación BBVA, Bilbao.
- SALAMON et al. (2001): *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992) «In search of the nonprofit sector II: The problem of classification», *Working Papers Number 3*, The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.
- SALAMON, L. M. y SOKOLOWSKI, S.W. y asociados (2004): *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector. Volume two*, Kumarian Press, Inc., Bloomfield.
- SMITH, G., MALONEY, W. y STOKER, G. (2004): «Building social capital in city politics: scope and limitations at the inter-organisational level», *Political Studies*, 52, pp. 508-530.
- TIENNE, K. B. y LEWIS L. W. (2005): «The Pragmatic and Ethical Barriers to Corporate Social Responsibility Disclosure: The Nike Case», *Journal of Business Ethics*, 60, (4), pp. 359-376.
- TORRES, L. y PINA, V. (2003): «Accounting for accountability and management in NPOs. A comparative study of four countries: Canada, the United Kingdom, the USA and Spain», *Financial Accountability & Management*, vol 19 (3), 265-284.
- TUCKMAN, H. P. (1998): «Competition, commercialization, and the evolution of nonprofit organizational structures» *Journal of Policy Analysis and Management* 17 (2) PP. 175-194.
- WEISBROD, B.A. (1975): «Toward a theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy», in *Altruism, Morality and Economic Theory*, ed. E. Phelps, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- WEISBROD, B.A. (ed.) (1998): «Special Issue: The Commercialism Dilemma of the Nonprofit Sector» *Journal of Policy Analysis and Management* 17(2).
- WILLIAMSON, O. E. (1983): «Organization form, residual claimants, and corporate control», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 351-366.
- YOUNG, D. R. (1998): «Commercialism in nonprofit social service associations: Its character, significance, and rationale», *Journal of Policy Analysis and Management* 17 (2), pp. 278-297.