

## **«El Tercer Sector como realidad institucional Delimitación y cuantificación en España y otros 82 países desarrollados»**

*Este artículo tiene un doble objetivo. En primer lugar pretende poner de manifiesto los problemas teóricos y operativos a los que se enfrenta el científico social en el momento de valorar la contribución del Tercer Sector a la economía. En esta línea, el primer problema de carácter teórico que se aborda es el relativo a la delimitación o conceptualización de esta realidad social y económica. A continuación se destaca la relevancia del problema de los criterios de valoración de la importancia y del papel de tal sector a la economía. En segundo lugar, utilizando los criterios valorativos standard y sorteando, en la medida de lo posible, los numerosos problemas operativos relativos a la disponibilidad y calidad de información, se pretende realizar una aproximación cuantitativa de este Tercer Sector, tanto en España como en otros países desarrollados.*

Artikulu honen helburuak bi dirá. Lehenengo eta behin, hirugarren arloak ekonomiari egiten dion ekarpena baloratzeko unean, gizarte alorreko zientzilariak dituen arazo teoriko eta praktikokoak agerian utzi nahi da. Zentzu honetan, jorratzen den lehenengo arazo teorikoa gizarte eta ekonomi errealitate honen mugak edo kontzeptuak finkatzearena da. Ondoren, arlo honek ekonomian duen garrantzia eta jokatzeko duen papera baloratzeko irizpideen arazoaren garrantzia azpimarratu da. Bigarrenez, hirugarren arlo honen tamaina, hala Espainian nola beste herrialde garatu batzuetan, koantifikatu nahi izan da. Horretarako, ohikoak diren baloratzeko irizpideak erabili dira, ahal izan den neurrian, informazioaren eta kalitatearen eskasietatik ondoreztatzen diren arazo ugariak nolabait gaindituz.

*The purpose of this article is two-fold: firstly it attempts to show the theoretical and operational problems facing social scientists in assessing the contribution of the Third Sector to the economy. In this context the first theoretical problem looked at is that of delimiting or conceptualizing this social and economic situation. It then points out the significance of the problem of the criteria used to assess the importance and the role of this sector in the economy. Secondly, using standard assessment criteria and overcoming as far as possible the many operational problems regarding the availability and quality of information, it attempts to present a quantitative approach to the Third Sector in Spain and in other developed countries.*

- 1. Introducción**
  - 2. Tercer Sector, entre Economía Pública, Capitalista y Economías Domésticas**
  - 3. La dimensión económica del Tercer Sector**
  - 4. Conclusiones**
- Referencias bibliográficas**

Palabras clave: Contribución económica del tercer sector, economía social, ONG, cooperativas.  
Nº de clasificación JEL: D60, I30, L30, L31, P13.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Cooperativas, asociaciones, fundaciones, ONGs, mutualidades, etc. conforman un sector significativo en las economías occidentales en áreas socialmente sensibles como son los servicios sociales, la inserción sociolaboral, el desarrollo local o la cooperación al desarrollo. Tales organizaciones difícilmente pueden ser consideradas entidades genuinas de la Economía Pública (o Sector Público) ni de la Economía Capitalista (o Sector Privado Lucrativo).

¿Cuál es la contribución de este Tercer Sector a las economías?

El primer problema es de naturaleza conceptual. En efecto, aún en la actualidad, no existe consenso científico en el modo de concebirlas como un Tercer Sector diferenciado y con identidad propia, lo que puede ser constatado por la proliferación de concepciones y denominaciones en la literatura económica, entre las que destacan el

Tercer Sector, el Sector No Lucrativo y el Sector de la Economía Social. La dificultad en delimitar esta realidad objeto de estudio genera, a su vez, problemas metodológicos, de medición y de valoración en análisis posteriores. En el centro de este primer problema se encuentra la siguiente cuestión: ¿Qué une a este conglomerado de entidades y qué les separa?, o, desde otro punto de vista, ¿qué elementos teóricos permiten delimitar externamente a este Tercer Sector en relación a los otros dos (el Público y el Capitalista) y cuáles permiten desarrollar una clasificación interna? La primera parte de este artículo pretende arrojar luz a esta cuestión explorando y analizando las diferentes concepciones, definiciones y locuciones más extendidas en el mundo académico.

Superado el primer problema, en la segunda parte del artículo se pretende conocer la contribución de este Tercer Sector a la economía mediante el instrumental estándar al uso. En otras palabras, se pretende realizar una

aproximación cuantitativa a la dimensión macroeconómica del Tercer Sector tanto en España como en otros países desarrollados, especialmente los europeos. La gran barrera a que se enfrenta este análisis es la escasez de información. En efecto, ésta constituye el denominador a la mayor parte de los ámbitos de este Sector de la economía, especialmente los relativos a las actividades no lucrativas como el voluntariado y las donaciones.

## **2. TERCER SECTOR, ENTRE ECONOMÍA PÚBLICA, CAPITALISTA Y ECONOMÍAS DOMÉSTICAS**

### **2.1. Una primera exploración del Tercer Sector**

Tradicionalmente la literatura económica ha segmentado la economía en dos grandes sectores, el público (o Economía Pública) y el privado (o Economía Capitalista). La realidad se ha encargado de refutar esta delimitación demasiado simplista al revelar la existencia de numerosas entidades que difícilmente encajan en sendos sectores y que configuran, por exclusión, lo que puede denominarse Tercer Sector. Ahora bien, esta definición, negativa o residual, del Tercer Sector resulta insuficiente y poco operativa para emprender análisis.

En la práctica, los numerosos trabajos que han abordado el estudio del Tercer Sector han utilizado diferentes metodologías basadas en enfatizar determinados rasgos organizativos, funcionales, legales o económicos, lo cual ha favorecido la multiplicación de concepciones y denominaciones, como son la de Economía Social, Economía Solidaria, sector voluntario, economía de

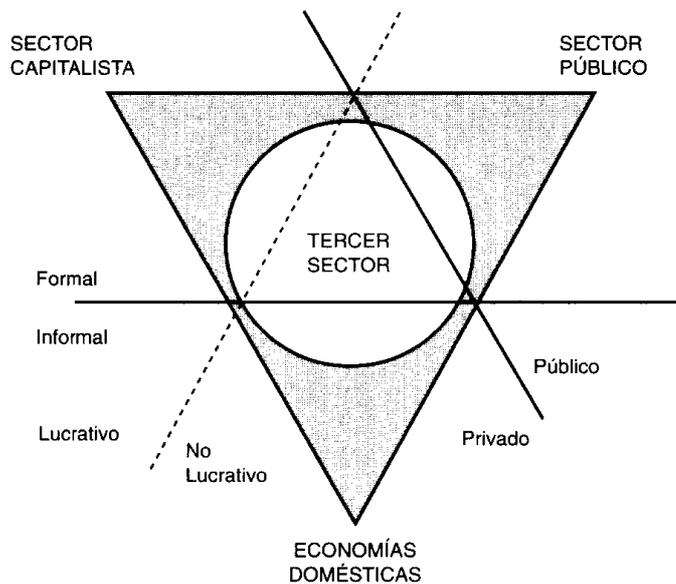
la participación, sector autogestionario y Sector no lucrativo, entre otros.

El desarrollo de definiciones positivas exige idear y utilizar un instrumental teórico-conceptual eficaz. Este instrumental habría de permitir identificar y delimitar analíticamente estos tres sectores institucionales, excluyendo del análisis el sector Familias, también denominado Economías Domésticas y que en sí mismo constituiría un cuarto sector. No obstante, las fronteras entre tales sectores no siempre son claras.

La pluralidad de denominaciones y conceptos relativos al Tercer Sector existentes en la literatura económica también se justifica por los diferentes aspectos de esta realidad abordados por los investigadores. La elección de éstos como objeto de estudio por parte del científico social evidencia la existencia de juicios de valor en el proceso científico y denota una indudable carga política e ideológica. En este sentido, compartimos, con Perri y Pestoff (1993), que los diferentes términos y conceptos desarrollados constituyen construcciones políticas, creaciones intelectuales de proyectos políticos, en absoluto neutrales, no siempre comprendidos y conscientemente utilizados por el mundo académico.

Si se excluye del campo problemático que conforma el Tercer Sector tanto las Economías Domésticas como las organizaciones de naturaleza pública administrativa, la delimitación externa relevante se encuentra en el terreno privado, entre el Sector Capitalista y el Tercer Sector. Previamente, es necesario puntualizar que resulta inexacto identificar al primer sector, por un lado, con el mercado o la economía de mercado, pues la lógica mercantil capitalista sólo es una forma más de aquella, aunque es la dominante en nuestras economías; y por

Gráfico n.º 1. Los sectores institucionales en la economía



Fuente: Adaptado de Evers y Winstersberger (1990).

otro lado, con las organizaciones que generan beneficios (o excedentes) de su actividad y los distribuyen entre sus miembros.

Aun a riesgo de un exceso de simplificación, es posible identificar dos grandes áreas de interés en relación al Tercer Sector que ponen énfasis en ciertos aspectos objeto de análisis por el mundo académico. Estas áreas serán denominadas economía alternativa autogestionaria, por un lado, y economía no lucrativa por otro.

La *economía alternativa autogestionaria* conforma el área de interés donde pueden ser encuadrados mayoritariamente los estudiosos de la Economía Social en España y otros países de la Europa continental. En esta gran área es posible ubicar las denominaciones siguientes: Sector de la Economía Social, Sector autogestionario, Sector cooperativo y Sector mutua-lista.

Los aspectos o elementos comunes objeto de estudio de esta primera área estriban en aquellas relaciones sociales, de producción y distribución diferentes y/o alternativas a las de la economía pública y la economía capitalista. El nivel de análisis se desarrolla generalmente a nivel microeconómico y en menor medida meso-económico, residiendo su núcleo de atención en el comportamiento (diferencial) de unas organizaciones específicas, especialmente las cooperativas y las mutualidades. A lo largo de la historia, abundante literatura encuadrable en esta área de interés ha versado sobre la capacidad de transformación social y económica de estas formas de organización. Se hace hincapié en el modo democrático de decisión y en la atribución de los excedentes o plusvalías con arreglo a criterios no capitalistas, encuadrándose así en las tradiciones mutualista,

cooperativista y autogestionaria, no en vano se consideran a las cooperativas como núcleo central de análisis.

La *economía no lucrativa* constituye un área de interés donde el número de trabajos y de investigadores interesados en el tema se han multiplicado desde hace dos décadas en el mundo anglosajón y crecientemente en los últimos años en la Europa continental. A diferencia de lo que sucede con el área de economía alternativa autogestionaria, en ésta la presencia de científicos sociales procedentes de la sociología y de las ciencias políticas es muy relevante.

Entre las denominaciones de Tercer Sector encuadrables en esta área cabe señalar las siguientes: Sector de organizaciones no lucrativas (o *Non profit organizations*), Sector Voluntario, Sector filantrópico y caritativo, ONG (organizaciones no gubernamentales) y Sector exento de impuestos.

Los temas objeto de análisis se centran en la acción social y humanitaria, la oferta de servicios de bienestar social y el desarrollo de la ciudadanía o sociedad civil. Siendo dominante la literatura estadounidense, la propia realidad política, cultural e institucional de aquel país ha condicionado las concepciones y las construcciones teóricas sobre economía no lucrativa. Conviene recordar al respecto que su modelo de Estado de Bienestar y de acción del Sector Público, ámbitos de actividad económica centrales en los análisis sobre economía no lucrativa, es significativamente diferente al europeo, donde se da un mayor protagonismo a la economía pública. Las denominaciones antes mencionadas hacen así especial hincapié en aspectos directamente relacionados con la realidad de aquel país.

En efecto, el Sector exento de impuestos lo conformarían aquellas entidades que jurídicamente en aquel país

(y por extensión en el resto de países) gozan de exención fiscal. Las concepciones de Sector filantrópico, voluntario y caritativo enfatizan la capacidad de este tipo de organizaciones para movilizar recursos humanos (voluntarios) y económicos (donaciones), o la importancia de estos recursos como fuente de sus ingresos. Finalmente, la concepción *Nonprofit* (no lucrativa), la más extendida, subraya el aspecto de inapropiabilidad de los excedentes o beneficios de la entidad por los individuos que la controlan. La procedencia anglosajona de estas concepciones tiende a excluir a las cooperativas de este campo de estudio.

Los términos ONG y voluntariado, tan de moda en la actualidad en nuestro país, carecen sin embargo de un sólido respaldo conceptual. El primer término constituye una definición negativa de este tipo de entidades. En principio se considera Organizaciones No Gubernamentales a todas aquellas entidades nacidas de la sociedad civil que no tienen un carácter público. Esta concepción, negativa y demasiado simplista, podría conducir a incluir a las empresas del Sector Capitalista. Adicionalmente, el término ONG suele identificarse con aquellas organizaciones especializadas en la cooperación al desarrollo. Esta perspectiva implica limitar en exceso ese principio de concepto. Una primera salida terminológica ha consistido en diferenciar dos tipos de ONG, las ONG-D, especializadas en la cooperación al desarrollo, y las ONG sensu stricto, las cuales habrían de identificarse con el resto de entidades de articulación de intereses de la sociedad civil.

En cuanto a las locuciones voluntariado, organizaciones voluntarias y sector voluntario, es útil el criterio propuesto por Casado (1995:72) para darles contenido y delimitarlas. El primer término haría referencia exclusivamente a

los voluntarios y su prestación (voluntariedad). Las organizaciones voluntarias son, en cambio, los medios u organizaciones desde los que se coordina y canaliza la acción de los voluntarios (junto con otros recursos, como las donaciones y ciertos fondos públicos). Finalmente, el sector voluntario incluiría los dos anteriores conceptos.

Han aparecido además otras tres denominaciones: Tercer Sector, Sector intermedio y Sector independiente, las cuales, en principio, parecen apuntar hacia unos análisis meso o macroeconómico de todo este sector de la economía diferenciado del público y del capitalista. Sin embargo, a pesar de haberse extendido su uso, no han llevado pareja la construcción de una concepción positiva de la realidad económica que parecen designar. Excepto en el caso del Sector independiente, el cual enfatiza la función de tercera fuerza social, política y económicamente independiente de las otras dos fuerzas (la pública y la capitalista), las otras denominaciones, especialmente la de Tercer Sector ha sido utilizada alternativamente por la literatura como sinónimo, unas veces de Economía Social y otras veces de Sector no lucrativo.

## 2.2. Definiciones positivas del Tercer Sector

La *teoría organizacional*, entendida como aquella que analiza la naturaleza y comportamiento intrínseco de las diferentes formas organizativas, es analíticamente rentable para edificar construcciones teóricas positivas del Tercer Sector, más allá de las definiciones de carácter total o parcialmente negativo.

Un primer elemento a considerar lo conforma la función principal de los agentes económicos objeto de análisis, atendiendo particularmente a los bienes y

servicios producidos o consumidos y al modo de financiación. Este criterio permite diferenciar al Tercer Sector respecto del Sector Público y de las Familias o Economías Domésticas. En efecto, siguiendo a Barea y Monzón (1995a:14), el Sector Público estaría integrado por aquellas entidades cuya función principal es la de producir bienes y servicios de naturaleza colectiva que no se venden en el mercado y sobre las que no existe un precio estipulado en concepto de contraprestación; su financiación se realiza por el mecanismo impositivo. La función principal de las Economías Domésticas o Familias es la de consumir bienes y servicios y su financiación se realiza con las remuneraciones obtenidas por la prestación del trabajo o con otras rentas.

El resto de entidades tendrían como función principal producir bienes y servicios (entendidos en un sentido amplio). En este tercer grupo la delimitación se complica. En principio una parte de esta actividad productiva tiene demanda en el mercado, financiándose vía precios. Aquí se situaría el Sector Capitalista de la economía y la vertiente empresarial del Tercer Sector o Subsector empresarial de la Economía Social. Cuando la demanda no es solvente o no es cubierta por el mecanismo del mercado, por diferentes razones, su financiación es más compleja procediendo en unos casos de donaciones (públicas y/o privadas) y/o de trabajo gratuito (voluntariado), en otros casos de aportaciones de socios y generalmente de financiación mixta.

Otros dos elementos teóricos, en concreto, las categorías *beneficiario* y *dominante* de las organizaciones (Gui 1991, 1992) permiten mejorar este análisis. Partiendo del supuesto de que toda organización persigue un fin distributivo, aspirando a destinar a uno (o más) colectivo/s los excedentes o

frutos de su actividad, la categoría *beneficiarios* se corresponderá con aquel/los grupo/s destinatario/s (receptores) final/es de las plusvalías fruto de la actividad de la organización. Estas plusvalías pueden ser distribuidas explícitamente (en forma de retornos o bonificaciones, por ejemplo) o implícitamente (bajo la forma de ventajas no monetarias a los directivos, o en forma de precios, calidades o salarios sustancialmente superiores a los de mercado para usuarios o trabajadores de la entidad). Los beneficiarios de la entidad pueden ser uno o más colectivos directamente relacionados con la actividad de aquella (sus trabajadores; sus proveedores; sus usuarios, consumidores o clientes; los inversores capitalistas; los directivos o administradores<sup>1</sup>), colectivos no relacionados con ella (beneficiarios externos de la ayuda) o ponderaciones variables de los colectivos anteriores. La categoría *dominante* hace referencia, en cambio, al/los colectivo/s que controla/n y posee/n el poder último de decisión en la organización. En este caso, junto a los grupos mencionados anteriormente deben adicionarse los donantes privados y públicos.

### 2.2.1. *Enfoque de la Economía Social*

La línea de demarcación entre el Tercer Sector (identificado aquí con la Economía Social en un sentido muy amplio) y el Sector Capitalista, según Gui (1991), vendría determinada por el colectivo que asume la categoría beneficiaria en la

---

<sup>1</sup> Los donantes o mecenas generalmente no son beneficiarios directos de la actividad de la entidad, aunque a menudo sí son beneficiarios indirectos, por ejemplo, las organizaciones religiosas buscan incrementar su influencia religiosa, las organizaciones políticas su influencia ideológica y las empresas capitalistas, con su mecenazgo, buscan mejorar su prestigio e imagen ante los consumidores y en general ante la opinión pública.

organización. Cuando éste lo conforman los inversores capitalistas la organización deberá considerarse perteneciente al Sector Capitalista, mientras que si es mayoritariamente cualquier otro grupo pertenecerá al Tercer Sector. En una línea argumental semejante se sitúa Barea (1991:10) para quien "...Cuando los principios de atribución del beneficio no estén ligados, de una manera directa, con la posesión del capital diremos que esa empresa forma parte de la Economía Social. (...) Este comportamiento afecta a la forma de distribución del beneficio pero afecta también a la toma de decisiones, es decir, los dos criterios que el capital impone en las sociedades".

Esta concepción del Tercer Sector engloba una realidad muy heterogénea de organizaciones cuyo comportamiento puede diferir significativamente entre sí. En la práctica son el reflejo material de la multitud de manifestaciones del comportamiento humano organizado (distintas de los dos modos claramente mayoritarios, el capitalista y el público). Son organizaciones orientadas a unos objetivos definidos, como son, en unos casos, desarrollar una actividad económica para la producción de bienes y servicios, y en otros casos, desarrollar acciones políticas o sociales. Es lógico que incluya desde organizaciones de base informales, sindicatos y partidos políticos hasta fundaciones, mutualidades y cooperativas.

En la práctica son más utilizados y aceptados otros dos niveles o concepciones, más restrictivos que el anterior de Economía Social.

El primer nivel (Gui, 1991; Barea y Monzón, 1992) sería aquel que, dentro del anterior Tercer Sector, considera únicamente a aquellas organizaciones cuya actividad principal sea de carácter económico, en tanto que asignadoras de

Cuadro n.º 1. **Composición interna del Tercer Sector**

TERCER SECTOR	Entidades con funciones de socialización y política	Sociedad Civil	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asociaciones de hecho</li> <li>- Asociaciones formalizadas sin actividad económica</li> <li>• de encuentro (deportivas, de ocio, culturales, etc.)</li> <li>• políticas - de reivindicación (asociaciones profesionales, sindicatos, partidos políticos, etc.)</li> </ul>
	Entidades con función de producción de bienes y servicios	Subsector no lucrativo de la Economía Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundaciones</li> <li>- Asociaciones formalizadas con actividad económica</li> <li>- Ciertas cooperativas y mutualidades</li> <li>- Cáritas, ONCE, Cruz Roja</li> <li>- Obras sociales de Cajas de ahorros, empresas, sindicatos, bancos, partidos, parroquias, etc.</li> </ul>
	ECONOMÍA SOCIAL	Subsector empresarial de la Economía Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperativas</li> <li>- Mutuas y mutualidades</li> <li>- Sociedades Laborales</li> <li>- Sociedades Agrarias de Transformación</li> </ul>

recursos para la producción de bienes y servicios. De esta manera debe excluirse a la Sociedad civil, que Tomás (1997) identifica a las entidades de articulación de intereses no traducidos directamente en una actividad económica de producción de bienes y servicios, sino en otras actividades del tipo socialización (ocio, encuentro, etc.) y/o de carácter político (reivindicación y presión, gestión del interés colectivo), funciones asimilables al desarrollo de la ciudadanía.

La otra concepción de la Economía Social es la más restringida y la más extendida entre los académicos que utilizan este término. Concibe al Sector de la Economía Social como aquel integrado

por aquellas entidades cuya ética se traduce en los siguientes principios: 1) los procesos de toma de decisión son democráticos, 2) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio; 3) autonomía de gestión; 4) la distribución de los beneficios en estas entidades se hace primando a las personas y al trabajo frente al factor capital (Defourny y Monzón, 1992).

Esta concepción de la Economía Social integraría a aquellas entidades alternativas (Tomás, 1997) o que "por su régimen de propiedad o práctica de funcionamiento contestan y cuestionan la lógica del desarrollo capitalista de concentración del poder y la riqueza en

pocas manos" (Monzón, 1988: 134; para una revisión de la literatura sobre este tema véase Monzón, 1989).

### 2.2.2. *El enfoque de las Organizaciones No Lucrativas (Non profit)*

Desde el enfoque *Nonprofit*, de procedencia básicamente anglosajona, es posible distinguir dos concepciones teóricas del Tercer Sector (Sajardo, 1996):

El rasgo distintivo básico en la primera concepción, procedente de la literatura económica clásica *Nonprofit* (véase, por ejemplo, Hansmann, 1980; Weisbrod, 1988) reside en el Principio de No Distribución de Beneficios, entendido en el sentido de que "nadie tiene derecho a apropiarse de los beneficios o plusvalías de la organización" (Weisbrod, 1988: 14), en el caso de que éstos aparecieran. Además esta misma literatura insiste en analizar la vertiente económica de estas organizaciones por lo que cabe afirmar que excluye de este sector a la sociedad civil.

Una definición más reciente de Sector No Lucrativo es la propuesta por Anheier y Salamon (1992) para el proyecto de investigación internacional de la Universidad Johns Hopkins (Estados Unidos). Para estos autores este sector, que denominan también Sector Voluntario, es aquel formado por las entidades que reúnen, sin excepción, los cinco rasgos siguientes: 1) estructura formal, es decir, un cierto grado de institucionalización, lo que les diferencia de las Economías Domésticas y Redes sociales informales; 2) carácter privado, es decir, institucionalmente separadas del Sector Público de modo que no deben estar gobernadas ni estar inmersas en la estructura pública aunque pueden ser objeto de financiación pública en elevado grado; 3) sujetas al principio de no distribución de beneficios, entendido en el

sentido de que los beneficios o plusvalías (caso de ser generados) no deben ser apropiados por los propietarios o directivos de la entidad sino ser destinados a la misión u objeto social de la misma; 4) autogobernadas, en tanto que presentan sus propios mecanismos internos de gobierno, y autónomas, en tanto que no son controladas por otras entidades externas; y 5) voluntarias, entendido en el sentido de movilizar recursos voluntarios (en trabajo y/o en donaciones) ya sea para el desarrollo de su actividad (basta con la presencia de algunos voluntarios) o en la dirección y administración de la entidad.

El enfoque *Nonprofit* o del Sector Voluntario pone de relieve el carácter altruista de las organizaciones que lo conforman, lo que se deduce de dos rasgos, en primer lugar, del hecho de necesitar movilizar recursos voluntarios (trabajo voluntario y donaciones) y en segundo lugar la obligación de no distribuir entre sus propietarios-miembros y directivos las posibles plusvalías o beneficios generados. Este enfoque se enmarca así en las tradiciones filantrópica y caritativa, y por tanto las fundaciones y las *charities* anglosajonas constituyen sus organizaciones representativas (Knapp y Kendall, 1992; Anheier y Seibel, 1990).

### 2.2.3. *El enfoque de la Economía Solidaria*

Esta concepción teórica, eminentemente francófona, ha sido desarrollada en los últimos años por economistas y sociólogos (Laville *et al.*, 1994), sobre la base de numerosos trabajos empíricos.

La Economía Solidaria designa a aquellas iniciativas económicas que cumplen las tres siguientes características. En primer lugar estas iniciativas (entidades) combinan, para su financiación, recursos mercantiles (ventas

en el mercado), recursos no mercantiles (subvenciones públicas y donaciones privadas) y recursos no monetarios (voluntariado), lo que les sitúa a caballo entre un "polo o sector capitalista", un "polo o sector público" y un "polo o sector relacional o de redes primarias de solidaridad". Su segunda característica es la de implicar a los usuarios tanto en la oferta como en la demanda de los servicios y bienes producidos, conformando un mecanismo de desarrollo de la participación ciudadana. Finalmente, en tanto que canaliza recursos de diferentes procedencias (mercado, públicos —local, nacional, foráneos—, de ONG-D, de fundaciones, de la solidaridad local —vecinal, familiar—), la Economía Solidaria institucionaliza nuevas relaciones sociales entre los diferentes agentes económicos.

Las manifestaciones de esta Economía Solidaria son muy variadas jurídicamente y han aparecido en diversas sociedades, por ejemplo, bajo la denominación de economía comunitaria en América del Norte (Community development corporations y Developpement économique communautaire), de economía popular en Sudamérica y de economía alternativa ligada a servicios de proximidad en Francia y otros países europeos.

### 2.3. Categorías de entidades del Tercer Sector

En el seno del Tercer Sector es posible identificar diferentes grupos homogéneos de organizaciones.

Una primera clasificación atiende a los mencionados elementos teóricos procedentes de la reciente literatura italiana (Gui, 1991; Borzaga y Mittone, 1997). Como se apuntó más arriba, según estos autores toda organización es creada para desarrollar una actividad que

genera una plusvalía la cual será a su vez atribuida a uno o más colectivos de beneficiarios. Éstos pueden ser los clientes, usuarios o consumidores finales; los trabajadores, profesionales y otros proveedores; los directivos y administradores; y los inversores capitalistas. En cuanto a los agentes dominantes de la entidad pueden ser uno o más de los colectivos anteriormente calificados como directamente relacionados con la actividad de la misma, a los que pueden añadirse los donantes o mecenas, como son particulares individuales, empresas, organizaciones religiosas, sindicales, empresariales, políticas, administraciones públicas así como otras entidades de articulación de intereses.

*Entidades mutualistas.* Cuando las categorías dominante y beneficiaria coinciden en un mismo grupo estas entidades presentan un carácter o interés *mutualista*. El activo que se valora para la distribución de los excedentes es el que relaciona a la entidad con sus socios (es decir, la actividad mutual o cooperativizada): el consumo (en el caso de las cooperativas de consumo), el trabajo (cooperativas de trabajo asociado), la cobertura de riesgos (mutuas y mutualidades), la producción (cooperativas agrarias), etc. Estas son las organizaciones prototipo objeto del análisis desde el enfoque de la Economía Social en sentido restrictivo.

Es posible distinguir dos tipos básicos de entidades de carácter mutual (Lasserre, 1977:13), por un lado, las de integración ascendente o entidades de demanda, las cuales proveen de bienes y servicios a los socios, en su calidad de consumidores, profesionales o pequeños empresarios, y por otro lado, las de integración descendente o entidades de oferta, las cuales facilitan la venta de los bienes y servicios (y trabajo) de los socios, en su calidad de trabajadores,

profesionales o pequeños empresarios. Por su propia morfología, en estas entidades la presencia del voluntariado y de donaciones es reducida, apareciendo más bien en forma de servicios no remunerados por parte de los propios socios a la organización.

*Entidades altruistas o de interés general.* Un segundo tipo de entidades serían aquellas donde la categoría beneficiarios recae principalmente en colectivos ajenos (externos) a la actividad de la organización, y donde la categoría dominante es asumida por colectivos vinculados a la propia entidad, en particular por los administradores y directivos, así como por donantes y mecenas, lo que les confiere un carácter de organización altruista o de interés general. Son las entidades que concentran la actividad donativa y de voluntariado.

*Entidades mixtas.* Finalmente, es posible comprobar cómo en muchas ocasiones las categorías beneficiario y dominante, respectiva y conjuntamente, a menudo no recaen en un colectivo homogéneo sino heterogéneo, incluso de colectivos con intereses a veces contradictorios entre sí, por ejemplo cuando en el consejo de administración de una de estas entidades se hallan representados a partes iguales un colectivo donante (administración pública o una organización religiosa o empresarial), el colectivo de trabajadores y el colectivo de usuarios.

Una tipología análoga a la anterior y muy utilizada por la literatura versada sobre acción y política social y dinamización de la sociedad civil es la que diferencia dos tipos de entidades: a) entidades de interés mutuo, introvertidas, de autoayuda, mutualistas, ayuda mutua, entidades tipo clubes o de proyección interna, cuando los beneficiarios son los propios miembros o colectivos dominantes, y b) entidades de interés

general, extrovertidas, de heteroayuda, altruistas, filantrópicas o de proyección externa, cuando los beneficiarios son grupos no miembros o dominantes (véase varias referencias en Sajardo, 1996a).

Una segunda clasificación de las organizaciones del Tercer Sector contempla otras dos categorías, la categoría patronos, es decir, el colectivo que constituye la última fuente de renta de la entidad, y la categoría de agentes que dirigen y controlan la entidad. Según Hansmann (1980) los patronos definen dos tipos de entidades no lucrativas (con evidentes situaciones intermedias), las donativas, cuando éstos son filantrópicos (donaciones y voluntariado) mayoritariamente, y comerciales, cuando los patronos son clientes o usuarios que pagan un precio como contraprestación a los bienes o servicios proporcionados por la entidad. La categoría de agentes que la dirigen y la controlan debe ponerse en relación a otras categorías, en concreto con los beneficiarios, como en el caso de Gui (1991) o Borzaga y Mittone (1997), definiendo entidades de interés mutuo versus de interés general o altruista, o con los patronos, caso de Hansmann (1980), definiendo entidades mutuales, si los agentes filantrópicos (donantes) coinciden con los que controlan y dirigen la entidad, o entidades empresariales en caso contrario. Es necesario resaltar que las entidades de interés mutuo y las entidades mutuales difieren en contenido entre las dos acepciones señaladas.

Una tercera clasificación consiste en considerar la naturaleza de los elementos que conforman la organización. En este sentido es posible diferenciar las agrupaciones de personas respecto de los conjuntos de bienes (Benito, 1991; Casado, 1995). El primer grupo estaría integrado por aquellas entidades formadas por personas, adoptando diferentes formas jurídicas como las

asociaciones, cooperativas y mutualidades. Una parte de estas agrupaciones, a tenor de la regulación vigente, habrían de asumir responsabilidades públicas (caso de la ONCE y Cruz Roja), mientras otras carecen de tal responsabilidad (organizaciones religiosas). Las fundaciones, por su parte, se configuran como conjuntos de bienes. Conforman un patrimonio o un flujo de recursos económicos destinados a cumplir un fin social preestablecido. Finalmente, otras entidades de difícil clasificación pero movilizadoras de recursos voluntarios y donaciones son, entre otras, las obras sociales de las cajas de ahorros, las obras o mecenazgos de empresarios y particulares, las obras sociales de sindicatos, partidos políticos y estructuras religiosas (en particular de parroquias).

Una interesante clasificación, denominada ICNPO (clasificación internacional de las organizaciones no lucrativas) y propuesta por Anheier y Salamon (1993), en lugar de basarse en un criterio estrictamente organizativo, como las clasificaciones anteriores, considera la actividad económica de estas entidades. Su racionalidad reside principalmente en la concentración de estas entidades (no lucrativas) en determinadas actividades que, a menudo son de difícil encuadre en los criterios de clasificación económica estándar, como es el C.N.A.E. (clasificación nacional de actividades económicas) en nuestro país. Los doce sectores mayores propuestos son: 1. Cultural y ocio; 2. Educación e investigación; 3. Salud; 4. Servicios sociales; 5. Medio ambiente; 6. Desarrollo, empleo y vivienda; 7. Defensa de derechos, servicios legales y entidades políticas; 8. Promoción del voluntariado e intermediarios; 9. Actividades internacionales; 10. Actividades religiosas; 11. Asociaciones profesionales, empresariales y sindicales; 12. No clasificados.

Es importante señalar que el criterio jurídico, es decir el basado en considerar las formas jurídicas de las entidades, no resulta suficientemente eficaz en este campo. En efecto, los diferentes contenidos jurídicos que una misma denominación (por ejemplo, la fundación, la asociación o la cooperativa) puede presentar en los distintos países complica, cuando no imposibilita, su operatividad analítica. La consideración del Principio de No distribución de Beneficios puede ser un ejemplo ilustrativo al respecto (Chaves, 1997).

### 3. LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL TERCER SECTOR

#### 3.1. ¿Cómo valorar?

La valoración económica de la importancia y del papel del Tercer Sector realizada con los criterios standard utilizados para valorar los otros dos sectores dominantes en la economía, a saber, las magnitudes relativas a número de entidades, a recursos humanos (empleados y voluntarios) y materiales (ventas, inversiones, donaciones) movilizadas y a eficiencia económica, resulta pobre y parcial pues no capta dimensiones fundamentales como son su contribución a la cohesión social y económica, su consecución de mayores niveles de participación, democratización, creatividad y calidad de vida. Ciertos autores (Pestoff, 1995; Tomás, 1997) han propuesto criterios valorativos más adecuados a esta realidad. Evidentemente la utilización de unos u otros tipos de criterios no es neutral. Los primeros infravaloran la importancia socioeconómica del Tercer Sector, dejándole un papel marginal en una economía basada en un sector dominante, el Capitalista, corregido parcialmente por un segundo sector, el Público. Los segundos criterios realizan, en cambio,

una valoración más ajustada a la realidad aunque su aplicación resulta significativamente más difícil.

Conscientes de estas primeras y relevantes limitaciones en el resto de este artículo se pretende conocer la dimensión económica del Tercer Sector atendiendo al primer tipo de criterios. A este respecto, su segmentación en tres subgrupos, a saber, 1) el Subsector empresarial de la Economía Social y 2) el Subsector no lucrativo, ambos pertenecientes a la Economía Social integrada por entidades productoras de bienes y servicios, y 3) la Sociedad civil, propuesta en la sección anterior facilita este análisis y contribuye a identificar las lagunas estadísticas existentes.

### 3.2. El Subsector empresarial de la Economía Social

Sobre este primer subsector, el más próximo al Sector Capitalista, existe una abundante información estadística tanto en nuestro país como en los países de nuestro entorno. Esta información ha sido actualizada con recientes estudios llevados a cabo por la Unión Europea en colaboración con la organización científica Ciriec-Internacional y por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Ciriec-España.

En el estudio "Las cuentas satélite de la Economía Social en España. Primera aproximación" (Barea y Monzón, 1995a) se ofrecen los resultados obtenidos para nuestro país<sup>2</sup>. La principal conclusión es que la participación de este subsector en el total de la economía española oscila

<sup>2</sup> Una síntesis apareció en un artículo recientemente publicado en esta misma revista *Ekonomiaz* (Barea y Monzón, 1995b). Para datos más actualizados sobre este subsector de la Economía Social, aunque abarcando una parte del mismo (SAL, Cooperativas agrarias, de consumo y de trabajo asociado), véase Barea y Monzón (1996).

entre el 2y el 5% dependiendo de la variable de referencia (ver Cuadro n.º 2).

Una interesante panorámica de este subsector empresarial a nivel de la Unión Europea aparece en Eurostat (1993) (ver Cuadro n.º 3).

### 3.3. El Subsector no lucrativo de la Economía Social y la Sociedad civil

A diferencia de lo que sucede con el Subsector empresarial de la Economía Social, la información estadística relativa a los otros dos subgrupos del Tercer Sector presenta serias insuficiencias. Cabe destacar la dispersión, a menudo escasa fiabilidad, dificultad de compatibilizar metodologías, contradicción entre las diferentes fuentes de información y sobre todo importantes carencias. Todo ello ha impedido elaborar una panorámica de macromagnitudes de sendos subgrupos del Tercer Sector, salvo excepciones.

Las propias convenciones del sistema internacional de contabilidad nacional no permiten identificar ni cuantificar estos subsectores del Tercer Sector. En efecto, en estudios estadísticos internacionales tan relevantes como los llevados a cabo por Naciones Unidas (United Nations Statistical Office, 1994) y por la OCDE (1991) se puede constatar el vacío estadístico en este tema en la mayor parte de países, entre los que se encuentra España.

El reciente estudio comparativo internacional del Sector no lucrativo<sup>3</sup> liderado desde la mencionada Universidad Johns Hopkins, constituye un hito en este ámbito. Ha permitido incrementar significativamente el nivel de conocimiento empírico en este campo en un grupo de países seleccionados, entre

<sup>3</sup> Véase la concepción de Sector no lucrativo en el apartado 2.2.2. de este artículo.

Cuadro n.º 2. **Sector empresarial de la Economía Social en España (1990)**

	Entidades		Socios		Empleo		Valor añadido		Ventas	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	Millones de pts.	%	Millones de pts.	%
Coop. trabajo asociado	8.546	34,7	95.109	1,2	149.269	37,7	357.136	43,4	861.334	31,3
Otras Coop. no financieras	9.682	39,4	1.946.521	23,7	157.669	39,8	86.868	10,5	930.131	33,8
Sociedades laborales	5.777	23,5	55.879	0,7	74.650	18,8	282.420	34,3	601.085	21,8
Coop. de crédito	105	0,4	909.973	11,1	9.849	2,5	61.899	7,5	11.166	0,4
Mutuas, mutualidades y Coop. de seguros	465	1,9	5.216.080	63,4	4.741	1,2	35.262	4,3	37.734	1,4
<b>TOTAL</b>	<b>24.575</b>	<b>100</b>	<b>8.223.562</b>	<b>100</b>	<b>396.178</b>	<b>100</b>	<b>823.585</b>	<b>100</b>	<b>2.753.334</b>	<b>100</b>

Fuente: Barea y Monzón (dir), 1995; y Monzón, 1995.

Cuadro n.º 3. **Sector empresarial de la Economía Social en la Unión Europea (1990)**

	U.E.12	Bélgica	Dinam.	Aleman.	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	R.Unido
<b>NÚMERO DE ENTIDADES</b>													
<i>Cooperativas</i>	112.130	2.450	899	8.770	7.446	18.333	24.415	713	38.194	17	4.106	1.569	5.218
<i>Mutualidades</i>	13.942	1.505	1	2.195	53	465	8.030	—	613	59	812	102	107
<b>TOTAL</b>	126.072	3.955	900	10.965	7.499	18.798	32.445	713	38.807	76	4.918	1.671	5.325
<b>EMPLEO (miles de trabajadores)</b>													
<i>Cooperativas</i>	1.849,9	34,2	58,9	483,0	2,3	306,8	404,0	18,7	245,8	1,6	84,2	29,0	181,4
<i>Mutualidades</i>	231,0	11,5	0,2	50,0	—	4,7	135,6	—	0,2	—	—	1,2	27,6
<b>TOTAL</b>	2.080,9	45,7	59,1	533,0	2,3	311,5	539,6	18,7	246,0	1,6	84,2	30,2	209,0
<b>NÚMERO DE MIEMBROS - SOCIOS (miles)</b>													
<i>Cooperativas</i>	54.100,3	1.623,3	1.348,8	15.236,0	982,9	2.951,5	14.228,7	1.276,0	5.798,2	23,4	—	590,3	10.041,2
<i>Mutualidades</i>	97.358,7	5.907,1	1.081,5	—	7,3	5.216,1	62.000,0	—	2.514,0	208,0	—	676,7	19.748,0
<b>TOTAL</b>	151.459,0	7.530,4	2.430,3	15.236,0	990,2	8.167,6	76.228,7	1.276,0	8.312,2	231,4	—	1.267,0	29.789,2
<b>VOLUMEN DE NEGOCIO (Mill. ecu)</b>													
<i>Cooperativas</i>	1.212.047,0	6.300,0	15.261,0	482.172,0	230,0	12.017,5	407.715,0	7.688,0	166.011,0	372,0	86.556,0	4.343,0	23.381,0
<i>Mutualidades</i>	75.121,3	9.979,0	146,0	16.491,0	1,0	251,6	39.855,0	—	394,0	12,0	131,0	19,0	7.842,0
<b>TOTAL</b>	1.287.168,3	16.279,0	15.407,0	498.663,0	231,0	12.269,1	447.570,0	7.688,0	166.405,0	384,0	86.687,0	4.362,0	31.223,0

Notas: Para España, Mutualidades = Mutuas, mutualidades y cooperativas de seguros; Volumen de negocio = ventas, 150 pts = 1 ecu.  
 — = datos no disponibles.

Fuentes: Eurostat (1993); Barea y Monzón (1995a) para España.

Cuadro n.º 4. **Cifras clave del Sector no lucrativo en diferentes países industrializados (1990-92)**

	Italia	Francia	R. Unido	Suecia	Alemania	Hungría	Japón	E. Unidos
EMPLEO (miles de trabajadores a tiempo completo)								
<i>Absoluto</i>	416	803	946	-	1.018	33	1.440	7.130
<i>%/empleo total</i>	1,8	4,2	4,0	3,0	3,7	0,8	2,5	6,9
GASTO CORRIENTE ANUAL (miles de millones de \$)								
<i>Absoluto</i>	21,8	39,9	47,0	9,6	53,0	0,4	94,1	346,4
<i>%/PIB total</i>	2,0	3,3	4,8	4,0	3,6	1,2	3,2	6,3
DISTRIBUCIÓN % DEL GASTO CTE. ANUAL POR SECTORES (clasificación ICNPO)								
<i>Servicios sociales</i>	24,3	28,9	11,5	9,7	23,1	24,9	13,8	9,9
<i>Educación e investigación</i>	21,7	24,8	42,4	14,3	11,9	4,0	39,5	22,7
<i>Cultura y ocio</i>	8,5	17,8	20,5	27,4	7,3	56,2	1,2	3,1
<i>Salud</i>	16,4	14,5	3,5	2,8	34,5	0,9	27,7	52,6
<i>Asoc. prof. y sindicales</i>	22,7	2,9	7,0	22,9	5,3	9,4	11,4	5,1
<i>Otros sectores</i>	6,4	11,1	15,1	22,9	17,9	4,6	6,4	6,6
<i>TOTAL</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PROCEDENCIA DE LOS INGRESOS DE LAS ENT. DEL SECTOR NO LUCRATIVO (%)								
<i>Transferencias públicas</i>	42,6	59,5	39,8	29,0	68,2	23,3	38,3	29,6
<i>Ventas en el mercado</i>	53,2	33,5	48,2	62,0	27,9	57,0	60,4	51,8
<i>Donaciones privadas</i>	4,1	7,1	12,1	9,0	3,9	19,7	1,3	18,7

Fuentes: Anheier y Salamon (1996), Archambault (1996) y Wilkstrom (1996).

los que no se halla España. Una síntesis de las cifras clave de este sector aparece en el Cuadro n.º 4.

Las principales conclusiones que pueden obtenerse son las siguientes, El empleo retribuido en este sector representa entre el 1,8% y el 4,2% del total del empleo en los países europeos analizados y ha crecido más que la media desde principios de los años ochenta. El gasto corriente anual de este sector representa entre el 2% y el 4,8% del PIB en los países europeos analizados. En Estados Unidos la importancia relativa de este sector es relativamente mayor que en los otros países analizados. Finalmente, se constata una fuerte concentración sectorial de las entidades del Sector no lucrativo, en particular en Educación e investigación, Salud, Servicios sociales y Cultura y ocio, aunque las ponderaciones varían significativamente según países.

En cuanto a la movilización de recursos voluntarios (humanos y donaciones) es evidente que éstos constituyen una parte importante aunque minoritaria de los recursos totales de estas entidades. Cuatro estudios, basados en muestras aleatorias y realizados sobre otros tantos países seleccionados (Italia, Francia, Alemania y Estados Unidos), han puesto de manifiesto que el Sector no lucrativo moviliza un volumen de voluntarios equivalente a 4,7 millones de trabajadores a tiempo completo (Anheier y Salamon, 1996), lo que significa un incremento del 40% en los efectivos humanos de estas organizaciones. En cuanto a recursos materiales, como se constata en el Cuadro n.º 4, las donaciones representan entre el 3,9% y el 12% de los ingresos totales de las entidades no lucrativas de los países europeos, lo que significa que únicamente con esta fuente de ingresos no podrían proseguir su actividad. Por sectores de actividad (ver clasificación ICNPO) y en promedio de los ocho países

analizados, son "Actividades internacionales", "Promoción del voluntariado e intermediarios filantrópicos" y "Medio ambiente" donde las donaciones representan mayores porcentajes sobre los ingresos de estas entidades, respectivamente 36%, 31% y 17%. También es importante el peso de las donaciones en los sectores "Servicios sociales" (15%), "Salud" (14%) y "Servicios legales y de defensa de derechos" (12%), si bien en éstos la financiación procedente del Sector Público es claramente mayoritaria, superando el 50% del total de ingresos.

A nivel español la información estadística acusa importantes lagunas y los datos disponibles adolecen de reducida fiabilidad y de dificultades para su agregación. Así, por ejemplo, una información tan elemental como la relativa a demografía de entidades, caso de asociaciones y fundaciones, presenta importantes deficiencias. Cabe destacar, en primer lugar, la dispersión de los registros de entidades, los cuales se organizan, según los casos, por criterios geográficos o de actividades, cuando no múltiples, y en segundo lugar, la falta de información relativa a entidades que dejan de estar activas y no comunican su baja a tales registros.

La naturaleza jurídica y el comportamiento económico y sociológico de las distintas formas de entidades del Tercer Sector no empresarial en nuestro país condicionan y dificultan su ubicación en los subgrupos "Subsector no lucrativo de la Economía Social" y "Sociedad civil". Esta situación se ve agravada por la "inflación legislativa" experimentada por ciertas formas jurídicas, por ejemplo, las asociaciones privadas sin responsabilidad pública, para las cuales existe una multitud de normas de diferente rango<sup>4</sup>, siendo la general la Ley 191/1964 de 24 de diciembre,

<sup>4</sup> Véase una panorámica de la legislación vigente sobre asociaciones en Azúa (1995).

de Asociaciones. Ello subraya la necesidad de implementar los estudios en este ámbito de la economía con carácter transdisciplinar.

A pesar de este panorama general, en los últimos años han aparecido ciertas investigaciones, sobre todo de carácter sectorial y sobre ámbitos geográficos concretos, que han permitido cerner, al menos parcialmente, esta realidad. Como primera aproximación, la metodología que se utilizará aquí es la seguida por otros autores (Benito, 1991; Casado, 1995), la cual diferencia tres grupos de entidades: las agrupaciones de personas, los conjuntos de bienes afectos a un fin (no mercantil) y otras entidades. En segundo lugar se indagará sobre el voluntariado y las donaciones en España, para finalmente ofrecer algunos datos centrados en un sector clave donde las entidades del Tercer Sector desempeñan su actividad, cual es el de servicios sociales.

*Agrupaciones de personas:* Una subdivisión interna de este grupo de entidades es aquella que las diferencia según la existencia o no de responsabilidad o mandato público. Entre las primeras se encuentran las asociaciones de personas reguladas por el Derecho Civil, reguladas por el Derecho Canónico y de hecho, y además las mutualidades y cooperativas. Las dos últimas ya fueron contempladas genéricamente en la sección del Subsector empresarial de la Economía Social.

En cuanto a asociaciones civiles, ciertos estudios (Alberich, 1994; Azúa, 1995) han evidenciado un fuerte crecimiento en su tasa de creación en nuestro país desde la época de la Transición, tendencia que se ha acentuado en la actual década. En efecto, de una tasa de constitución media anual de 1.000 a 1.500 nuevas asociaciones hasta 1976 se ha pasado a un nivel próximo a las 5.000 hasta 1988, elevándose esa media a más de 7.000 desde 1989. El 31-XII-1994 se

contabilizaban 144.221 asociaciones en España. No obstante, poca información fiable, operativa y adicional al número de entidades inscritas en los registros, entre ésta se encuentra el número de socios, facilitados por las organizaciones, y la actividad o tipo de asociación. Esta última variable ya ha sido objeto de debate en la literatura, la cual ha ofrecido metodologías de clasificación, sin embargo los registros oficiales continúan utilizando criterios múltiples y generalmente poco operativos a nivel científico.

Considerando las limitaciones anteriores, en los Cuadros n.º 5 y 6 se ofrecen datos que sintetizan las cifras clave disponibles sobre el Sector asociativo español. La principal conclusión es que existen cerca alrededor de 140.000 asociaciones, pertenecientes mayoritariamente a los sectores Educación, Cultura, Deporte, Ocio y Tiempo libre, las cuales tienen algo más de 15 millones de afiliados ("carnets"). Este último dato, aminorado con la tasa de multifiliación media, se traduce en "10.193.000 españoles afiliados a una o varias asociaciones, el 33,1% de la población mayor de dieciocho años" (Alberich, 1994:73).

No se dispone de datos sobre recursos económicos (cuotas y otras aportaciones). En cuanto a voluntariado éste no suele aparecer con esta denominación en este tipo de entidades. La condición de socio es de difícil calificación pues puede responder a al menos tres funciones: receptor de servicios (asimilable a usuario o cliente), contribuyente económico neto a la entidad (asimilable a donante habitual) o a prestador no remunerado de servicios personales (asimilable a voluntario).

Sobre asociaciones de Derecho Canónico un interesante acopio de la información dispersa aparece en Casado (1995: 33 y ss). Entre sus entidades cabe destacar la Asociación de Caridad de San Vicente de Paul, con 11.500 socios en 1990, centrada en la asistencia y servicios

Cuadro n.º 5. **Afiliación a asociaciones en España según tipo de asociación**

	Afiliados (Miles)	%/Total	%/Población
Educación y cultura	4,415	28,9	14,3
Deporte, ocio y tiempo libre	3.387	22,2	11,0
De vecinos y consumidores	1.915	12,5	6,2
- De vecinos	1.500	9,8	4,9
- De consumidores	415	2,7	1,3
Medio ambiente	172	1,1	0,6
Paz, Derechos Humanos, SI	348	2,3	1,1
Asistencial y salud	800	5,2	2,6
De Tercera edad	800	5,2	2,6
De Mujeres	423	2,8	1,4
Sindical, profesional e ideológicas	3.030	19,8	9,8
- Sindicatos	1.823	11,9	6,0
- Empresarial, profesional	897	5,9	2,9
- Religiosas	310	2,0	1,0
Total Parcial	15.290	100,0	49,6
Partidos políticos	847		
<b>TOTAL</b>	<b>16.137</b>		

Fuente: Alberich (1994:73), completando datos del C.I.S.

Cuadro n.º 6. **Número de asociaciones inscritas en los registros oficiales según tipo de asociación**

	(En %)		
	1980	1985	1991
Cultura, ideológicas	25,0	29,4	30,6
Deporte, recreativas	24,5	22,5	21,0
Educativas	22,2	20,5	16,8
De vecinos	13,7	11,5	9,8
Consumidores, familiares y tercera edad	3,1	4,4	5,0
Mujer	1,1	1,0	1,9
Filantrópicas	2,2	3,1	4,6
Disminuidos	1,9	2,0	2,3
Económicas, profesionales	5,1	4,5	5,9
Varias	1,2	1,5	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Total absoluto	47.464	76.315	137.002

Fuentes: Elaborado a partir de Cánovas (1993:469) y Barea y Monzón (1995a:311).

sociales, las Hijas de la Caridad, con 8.409 miembros residentes en España en 1993 y la "Confederación" de religiosos/as Confer, la cual agrupa, en su vertiente masculina, a 17.686 miembros residentes en España, y en su vertiente femenina a 55.999 religiosas en territorio español.

Un colectivo de entidades del Tercer Sector de gran actualidad es el de las ONG-D, es decir, las Organizaciones No Gubernamentales de cooperación al desarrollo. Según Baiges *et al.* (1996) existen en la actualidad 82 entidades de este tipo federadas en la coordinadora nacional de ONG-D, no ofreciendo datos sobre las no federadas. Estos autores identifican cuatro grupos de entidades, las de carácter religioso, como Manos Unidas, Intermón o Iepala, de carácter político-sindical, como Ipade y Solidaridad democrática, las solidarias, como Las Segovias, y otras, como Médicos sin frontera y Cruz Roja. En conjunto se calcula que movilizan en la actualidad en torno a 5.000 voluntarios españoles desplazados (cooperantes) en el extranjero y 20.000 "misioneros".

Entre las entidades asociativas sujetas a responsabilidad pública se encuentran la ONCE, Cruz Roja y los Colegios profesionales. Sobre estos últimos no se dispone de información. Las dos primeras, en cambio, conforman macro-ONG. Su capacidad económica, que le diferencia claramente de las otras entidades asociativas, deriva de su disfrute de fuentes de financiación privilegiada, como son en el primer caso, el disfrute de un monopolio de lotería (el cupón pro-ciegos), y en el segundo caso de una concesión de la Lotería Nacional. Este aspecto es trascendental pues, según evidencia un estudio reciente<sup>5</sup> la lotería constituye el modo

<sup>5</sup> International giving and volunteering, 1994, C.A.F.-Charities And Foundation, multicopiado, citado en Casado, 1995:90.

modo más frecuente por el que los españoles contribuyen a las entidades voluntarias, por encima de la media de otros países occidentales como Francia, Canadá, Reino Unido y Estados Unidos. Los datos económicos agregados de ambas entidades singulares se analizarán más adelante.

*Los conjuntos de bienes:* La información estadística relativa a fundaciones presenta igualmente fuertes carencias y en algunos casos contradicciones. Frente a estimaciones que cifran en torno a 5.000 y 6.000 fundaciones en España, el Directorio publicado por el Centro de Fundaciones censaba menos de 2.000 a principios de esta década (CFC, 1989; Casado, 1995). La distribución de estas entidades por áreas de actividad y momentos de creación aparece en el Cuadro n.º 7, el cual recoge adicionalmente su distribución con los datos más actuales que se dispone.

En lo que respecta a los patrimonios o recursos económicos de estas fundaciones, que es la información relevante de estas entidades no lucrativas, Barea y Monzón (1995a) y Casado (1995) coinciden al afirmar que la mayor parte de las mismas, sobre todo las más antiguas, presentan poca importancia económica. No obstante, otras fundaciones, creadas desde la última década y dependientes de grandes instituciones financieras o de macro-ONG, presentan unas magnitudes multimillonarias, entre ellas las fundaciones de Banesto (15.000 millones de pts de capital fundacional), del Banco Bilbao-Vizcaya (14.000 millones), de Caja de Madrid (6.000 millones), del Banco Central (5.000 millones) (Benito, 1995) y de la ONCE (dotada con el 3% de las ventas de la ONCE, es decir, en la actualidad más de 10.000 millones de pts).

La creciente afluencia de capitales privados a entidades no lucrativas de este tipo se ha orientado preferentemente a actividades culturales, educativas y

Cuadro n.º 7. Distribución de las fundaciones activas en España (1989 y 1992)

Áreas de actividad	Activas en 1989, según fecha de creación						Activas Totales	
	Antes de 1965		De 1965 a 1975		De 1975 a 1989		1992	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Beneficencia	129	61,4	17	8,0	64	30,4	210	9,0
Asistencia social	263	59,6	61	13,8	117	26,4	486	20,8
Cultura	100	26,7	36	9,6	248	66,3	552	23,7
Educación	161	42,5	54	14,2	163	43,1	451	19,3
Investigación	38	15,0	24	0,9	180	74,0	371	15,9
Desarrollo comunitario	33	24,2	22	16,1	81	59,9	157	6,7
Relaciones internacionales	2	5,5	2	5,5	32	88,8	41	1,8
Conmemorativas	12	20,3	9	15,2	38	64,4	66	2,8
TOTAL	738		225		923		1.992*	

(\*) No corresponde el total de fundaciones activas con la distribución por actividad debido a la multiactividad manifestada por varias de ellas.

Fuente: CFC (1989) y Guijarro (1993, citado en Casado, 1995:46).

científicas, alcanzando, según estimaciones citadas en la anterior fuente, la cifra de 50.000 millones de pts anuales entre rentas fundacionales y donaciones de mecenazgo. Barea y Monzón (1995a:305) estiman, sobre una muestra no representativa de 16 fundaciones, las siguientes magnitudes: 20.908 millones de producción, 10.891 millones en consumos intermedios, 10.017 millones de valor añadido y 1.621 millones de inversión.

Las Cajas de ahorro son entidades consideradas por diversos autores, tanto nacionales como extranjeros<sup>6</sup>, agentes integrantes del Tercer Sector. Su origen

<sup>6</sup> Véase, por ejemplo, Barea (1991) y Weisbrod (1988). Este último llega a considerar a La Caixa como una ejemplar *Nonprofit organization* española.

fundacional, la composición de sus órganos decisores y los criterios de atribución de los beneficios, entre los que se encuentran la obligatoria asignación de un significativo porcentaje de los mismos a obras sociales, han sido argumentos esgrimidos para su inclusión en este Sector. No obstante, la evolución jurídica y el comportamiento económico de las mismas han ido difuminando aquel carácter. En efecto, por un lado, su comportamiento va aproximándose al de las entidades bancarias capitalistas, constatable, por ejemplo, en la progresiva reducción de la parte asignada a obra social. Por otro lado, la reciente legislación autonómica (p.ej. valenciana y de Castilla La Mancha) concede un poder de decisión mayoritario a órganos del Sector Público, lo que contribuye a

asimilarlas al área de la economía pública. En cualquier caso, su obra social continúa presentando una gran magnitud, ascendiendo en 1994 a 79.487,9 millones de pts distribuida como sigue: 46,8% a actividades culturales, 23,7% a actividades asistenciales y de servicios sociales, 23% a actividades docentes, 4,3% a actividades sanitarias y 2,4% a investigación<sup>7</sup>.

Sobre voluntarios y donaciones en España dos estudios de campo recientes ofrecen algunas pistas. El primero es una macroencuesta realizada en 1993 por la prestigiosa fundación FOESSA sobre una muestra de 8.500 familias. A pesar de haberse centrado en el ámbito de la acción y servicios sociales, este estudio<sup>8</sup> ha puesto de manifiesto que el 4% de las familias españolas tienen miembros que realizan prestaciones personales voluntarias (gratuitas) fuera del hogar y (adicionalmente) que el 7,4% de las familias tienen miembros que participan personalmente en organizaciones voluntarias de ayuda social. Junto a estas aportaciones en especie, el 18,1 de las familias españolas contribuyen económicamente y de modo regular, en forma de donaciones privadas, a obras sociales voluntarias. No obstante, este informe no ofrece valores que permitan cuantificar (estimar), en términos de empleo equivalente a jornada completa, por una parte, y en volumen de recursos económicos, por otra.

El segundo estudio<sup>9</sup>, de carácter internacional y referido a 1991, reveló que el 11% de los españoles encuestados reconocían haber realizado actividades voluntarias con

una dedicación media de 1,6 horas, valores muy próximos a los de Francia, con 10%<sup>></sup> y 1,6 respectivamente. Por desgracia, en este caso tampoco es posible cuantificar estos valores por desconocer la metodología utilizada.

Finalmente, dos trabajos recientes proporcionan información adicional, aunque relativa únicamente a entidades del Tercer Sector con actividad en los servicios sociales.

El primer estudio (Rodríguez y Monserrat, 1995) se ha realizado por inferencia estadística con doble estratificación. Por una parte se ha seleccionado una muestra de 175 "entidades generales" de entre aquellas (algo más de 1.000) que presentaron solicitud en el programa de subvenciones del 0,52% del IRPF convocado en 1993 por el Ministerio de Asuntos Sociales. Por otro lado, se recabó directamente información de las denominadas "entidades singulares", a saber, Cruz Roja, Cáritas y ONCE (las tres macro-ONG españolas), a las que se sumó la Obra social de las Cajas de ahorro. El Cuadro n.º 8 sintetiza sus resultados básicos. Entre ellos cabe destacar que estas entidades aportan el 0,59% del PIB nacional, emplean a casi 100.000 trabajadores (cerca del 1% de la población ocupada) y movilizan a casi 300.000 voluntarios equivalentes a 25.000 trabajadores a jornada completa. Un aspecto relevante de la estructura interna de nuestras "ONG" es la fuerte concentración de su actividad en pocas entidades, pues las denominadas "entidades singulares" representan aproximadamente el 50% en las diferentes variables.

El segundo estudio (Sajardo, 1995) se ha realizado a partir de la explotación de diversas bases de datos que gestiona la Consellería de Treball i Afers Social de la Generalitat Valenciana. El estudio reveló que existían 658 entidades de Economía

<sup>7</sup> Confederación española de Cajas de Ahorro: Obra social de Cajas de Ahorro Confederadas, Memoria 1994, citado en Casado, 1996:277.

<sup>8</sup> Juárez (1995:1835-1838). En esta parte del informe se ofrecían algunas características adicionales sobre los voluntarios como la religiosidad y clase social subjetiva de la familia.

<sup>9</sup> International giving and volunteering (1994), citado en Casado (1995:85).

Cuadro n.º 8. **Cifras clave de las entidades no lucrativas en servicios sociales (1992)**

	Empleos		Voluntarios (mill.pts)			Gasto		Fuentes de financiación (%)	
	ETJC	%	Absol.	ETJC	%	Absol.	%	R. Prop.	T. Púb.
Ent. generales	56.340	56,9	116.571	10.200	40,7	187.205	53,2	33	67
Ent. singulares	42.698	43,1	169.832	14.859	59,3	164.613	46,8	75	25
TOTAL	99.038	100,0	286.403	25.059	100,0	351.818	100,0		

ETJC = Equivalente trabajadores a jornada completa

Fuente: Rodríguez y Monserrat (1995).

Social con actividad en los servicios sociales valencianos en 1993, las cuales gestionaban 704 centros (residencia, centros ocupaciones, hogares, etc.). Sus formas jurídicas mayoritarias son las asociaciones (66,1%) y las fundaciones (21,9%), distribuyéndose el resto entre cooperativas, federaciones y otras instituciones sin fin de lucro. A pesar de los importantes sesgos a la baja detectados en las bases de datos, la información disponible ponía de manifiesto que sólo 140 entidades reconocían dar empleo a trabajadores, ascendiendo la magnitud total a 1.257 empleados. Son las asociaciones, con 533 personas, y las cooperativas, con 320, las formas jurídicas que afirman emplear a más personas.

Respecto del personal voluntario, 266 entidades (215 de iniciativa laica y 51 de iniciativa religiosa) reconocen recibir apoyo de voluntarios. En total, el Sector de Economía Social valenciano de servicios sociales movilizaría un total de 7.213 voluntarios, de los cuales las tres secciones provinciales de Cruz Roja

concentran el 59,9%; el resto se distribuyen entre entidades de iniciativa laica (74,4%) y de iniciativa religiosa (25,6%).

Sobre recursos económico-financieros 448 entidades han facilitado información. Éstas realizan globalmente un gasto anual de 4.854 millones de pesetas. Considerando la variable gasto real comprometido en el ejercicio, se obtiene un total de 3.805 millones de pesetas, declarado por 574 centros. Ambas variables incorporan sesgos a la baja. Desde una perspectiva jurídica las asociaciones cuentan con los menores niveles de presupuesto, dado que en el 55% de las mismas éste es inferior al millón de pts. Por contra, el 69% de las fundaciones y determinadas asociaciones de tipo religioso cuentan con presupuestos superiores a 10 millones de pesetas.

Respecto del grado de apoyo público al Sector de Economía Social en concepto de subvenciones y contratos, éste ascendió en 1993 a 2.200 millones de pesetas. La totalidad de entidades beneficiarias fueron 298 frente a las 658 existentes. El 26% de los fondos públicos

fue destinado a entidades de iniciativa religiosa. Por forma jurídica las asociaciones son el grupo principal en la recepción de fondos con el 43% del total. Por áreas de intervención la de *disminuidos* concentra el 36% de las ayudas, seguida del área de *toda la población*, con un 29%. En volumen global, el 45,3% de la financiación de las entidades del Sector de Economía Social valenciano en servicios sociales procede directa o indirectamente del Sector Público.

#### 4. CONCLUSIONES

La valoración de la contribución del Tercer Sector a la economía se enfrenta, aún en la actualidad, a numerosos problemas tanto de carácter teórico o conceptual como práctico.

Entre el primer tipo de problemas se encuentran, en primer lugar, los relativos a la propia delimitación de ese sector de la economía, el cual ha sido objeto de una proliferación de conceptos en la literatura, con sus respectivas locuciones, entre las que destacan la de Tercer Sector, Economía Social, Sector no lucrativo y Sector voluntario. En la primera parte del artículo se han ofrecido elementos teóricos que permiten delimitar tanto externamente, en relación a los otros tres sectores de la economía (Sector Público, Sector Capitalista y Economías

domésticas), como internamente, identificando grandes subgrupos dentro de este Tercer Sector.

Un segundo tipo de problema de carácter teórico hace referencia a los criterios de valoración de la contribución del Tercer Sector a la economía. En este artículo sólo se ha apuntado la existencia de este interesante y prolífico tema, el cual puede extrapolarse al debate relativo a los grandes indicadores sobre bienestar y calidad de vida (PIB versus Bienestar Económico Neto, etc.), y se ha tratado de conocer dicha contribución utilizando los criterios standard (entidades, ventas, empleo, etc.). Dos importantes conclusiones han podido ser extraídas, en primer lugar, el estado de "indigencia" estadística en este campo, tanto a nivel español como de otros países desarrollados, sólo parcialmente paliado por el reciente y creciente número de estudios realizados. En segundo lugar, a tenor de la información disponible, se ha constatado cómo la importancia cuantitativa del Tercer Sector al conjunto de la economía es reducida, lo que no deja de extrañar dada la naturaleza del sistema económico dominante. A pesar de ello, la importancia cualitativa, especialmente en ámbitos socialmente relevantes como el desempleo y la inserción sociolaboral, los servicios de bienestar a personas (tercera edad, disminuidos, etc.), la educación y la extensión de los espacios de participación ciudadana, nos empujan a estudiar y proponer criterios valorativos alternativos para medir el papel de este Tercer Sector en la economía.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AAVV: *El Sector no lucrativo en España*. Escuela Libre editorial - Fundación ONCE. Madrid.
- ALBERICH, T. (1994): "Aspectos cuantitativos del asociacionismo en España". *Documentación Social*, n.º 94, págs. 53-74.
- ANHEIER, H. (1995): "Para una revisión de las teorías económicas del Sector no lucrativo". *Ciriec-España*, n.º 21, págs. 23-34.
- ANHEIER, H. K. y DIMAGGIO, P. J. (1990): "The sociology of nonprofit organizations and sectors". *Annual Review of Sociology*, n.º 16, págs. 137-159.
- ANHEIER, H. y SALAMON, L. (1992): "In search of the nonprofit sector I: The question of definitions". *Working paper of the Johns Hopkins University*, n.º 1.
- (1993): "In search of the Nonprofit Sector II: The problem of classification". *Working paper of the Johns Hopkins University*, n.º 3.
- (1996): *The emerging nonprofit sector. An overview*. Manchester, Manchester University Press.
- ANHEIER, H. y SEIBEL, W. (Ed) (1990): *The Third Sector: Comparative studies of nonprofit organizations*. Walter de Gruyter. Berlin.
- ARCHAMBAULT, E. (1996): "Le secteur sans but lucratif: une perspective internationale". *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, n.º 261, págs. 36-47.
- AZUA, P. (1995): "Informe sobre asociaciones de objeto social en España"; En Casado, D. (Coord): *Organizaciones voluntarias en España*, Hacer, Barcelona, págs. 113-170.
- BAIGES, S., DUSSTER, D., MIRA, E., VILADOMAT, R. (1996): *Las ONG de desarrollo en España*. Flor del viento ediciones. Barcelona.
- BAREA, J. (1991): "La Economía Social en España". *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, n.º 12, junio, págs. 8-16.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1992) (Dir): *Libro blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1995a) (Dir): *Las cuentas satélite de la Economía Social en España*. Ciriec-España editorial. Valencia.
- (1995b): "La Economía Social desde una perspectiva española". *Ekonomiaz - Revista Vasca de Economía*, n.º 33, págs. 140-153.
- (1996) (Dir): *Informe sobre la situación de la cooperativas y las sociedades laborales en España*. Ciriec-España editorial. Valencia.
- BENITO, L. (1991): "Las formas jurídico-asistenciales de la acción voluntaria"; En Casado, D. et al. (Ed): *Coordinación de la acción voluntaria*. Acebo. Madrid, págs. 27-41.
- (1995): "Informe sobre las fundaciones en España"; En Casado, D. (Coord): *Organizaciones voluntarias en España*. Hacer. Barcelona, págs. 171-270.
- BIDET, E. (1997): *L'économie sociale*. Le Monde éditions. Paris.
- BORZAGA, C. y MITTONE, L. (1997): "The multistakeholders versus the nonprofit organizations". *Working paper*, Dpt. of Economics, Universidad de Trento.
- CÁNOVAS, V. (1993): "Las asociaciones de carácter cultural, de investigación y/o de carácter científico"; En AAVV: *El Sector no lucrativo en España*. Escuela Libre editorial - Fundación ONCE. Madrid, págs. 467-478.
- CASADO, D. (1995) (Coord): *Organizaciones voluntarias en España*. Hacer. Barcelona.
- (1996): "Visión panorámica de las organizaciones voluntarias en el ámbito social". *Documentación social*, n.º 103, págs. 263-280.
- CFC - CENTRO DE FUNDACIONES ESPAÑOLAS (1989): "Panorama actual de las fundaciones en España". *Situación*, n.º 4, especial Fundaciones, Banco Bilbao-Vizcaya, págs. 108-120.
- CHAVES, R. (1997): "Economía política de la Economía Social. Una revisión de la literatura económica reciente". *Ciriec-España*, n.º 25, págs. 141-162.
- CHAVEZ, R. y SAJARDO, A. (1997): "Le partenariat public-OSBL dans les services sociaux. Le cas espagnol". *Annals of Public and Co-operative Economics*. Vol. 68, n.º 1, págs. 61-82.
- DEFOURNY, J. (1991): "La Economía Social en Valonia. Fuentes e identidad de un tercer gran sector", *Cuadernos de Trabajo*, n.º 12, Ciriec-España, Valencia.
- (1994): "Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones", *Ciriec-España*, n.º 16, págs. 121-146.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN, J. L. (Dir) (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*. Ciriec-España editorial. Valencia.
- EUROSTAT (1993): "A statistical profile of the cooperative, mutuals and nonprofit sector and its organizations in the European Community", *Services and Transport*, Theme 7, Series B, Short-term trends, Supplement 2.
- Gui, B. (1991): "The economic rationale for the third sector. Nonprofit and other noncapitalist organizations". *Annals of Public and Co-operative Economics*. Vol. 61, n.º 4, págs. 551-572.
- (1992): "Los papeles beneficiario y dominante en las organizaciones: el caso de las no lucrativas". *Cuaderno de trabajo*, n.º 10, Ciriec-España, Valencia.
- HANSMANN, H. (1980): "The role of Nonprofit enterprise". *Yale Law Journal*. Vol. 89, n.º 4, págs. 835-901.

- JUÁREZ, M. (Dir) (1994): *V Informe sociológico sobre la situación social en España. Sociedad para todos en el año 2000*. Fundación FOESSA - Fomento de Estudios sociales y de sociología aplicada. Cap. 11, "Acción social y servicios sociales", dirigido por Casado, D., págs. 1.735-1.880.
- KNAPP, M. y KENDALL, J. (1992): "The nonprofit sector in an advanced industrial context: the case of the United Kingdom". *Working paper of the Johns Hopkins University*, n.º 5.
- LASSERRE, G. (1977): *Les entreprises cooperativas*. Presses Universitaires de France. Paris.
- LAVILLE, J. L. era/. (1994): *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Desclée de Brouwer. Paris.
- MONZÓN, J. L. (1988): "La Economía Social en la Comunidad Valenciana". *Revista de Tre-ball*, n.º 8, págs. 131-142.
- (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- PERRI, G. y PESTOFF, V. A. (1993): "La recherche sur le Third Sector en Europe: directions et perspectives". *Revue des Etudes Cooperativas, Mutualistes et Associatives*, n.º 9, págs. 50-68.
- PESTOFF, V. (1995): "Desviación de objetivos, fracaso de organizaciones voluntarias y contabilidad social para las cooperativas y organizaciones sin ánimo de lucro", *Anuario de Estudios Cooperativos*, Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto, págs. 321-352.
- RODRÍGUEZ, G. y MONTSERRAT, J. (1995): *Las entidades voluntarias en España. Institucionalización, estructura económica y desarrollo asociativo*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid.
- ROVIRA, J. (1988): "Entre el Sector Público y el Mercado. El papel del Tercer Sector en el ámbito de la sanidad española". *Ciriec-España*. n.º4. págs. 206-218.
- SAJARDO, A. (1995): *Las entidades no lucrativas en el sector de servicios sociales: Análisis de su existencia y rol. Una primera aproximación al caso de la Comunidad Valenciana*. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Universitat de Valencia - Estudi General. Valencia.
- (1996): *Análisis económico del Sector No Lucrativo*. Tirant lo Blanc. Valencia.
- TOMAS, J. A. (1997): "La economía social en un mundo en transformación". *Ciriec-España*, n.º25, págs. 83-115.
- UNITED NATIONS STATISTICAL OFFICE (1994): *National Accounts Statistics: Main aggregates and detailed tables*. United Nations. New York.
- VIENNEY, C. (1994): *L'économie sociale. La Découverte*. Paris.
- WEISBROD, B. (1988): *The nonprofit economy*. Harvard University Press. Londres.
- WIJKSTROM, F. (1996): "The swedish nonprofit sector. Changing roles?". Ponencia presentada al XXI Congreso Internacional de CIRIEC. Mayo. Lisboa.