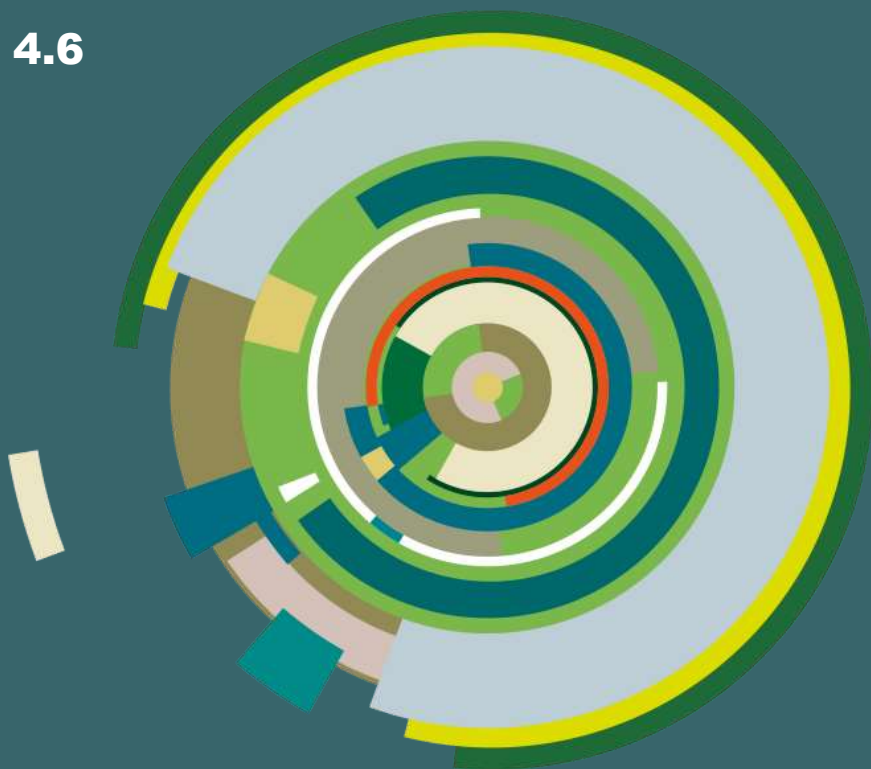


Documento de trabajo 4.6



Panorámica del tercer sector en España durante la crisis

Manuel Pérez Yruela

Instituto de Estudios Sociales Avanzados



FUNDACIÓN FOESSA
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA

SUMARIO

Introducción

1. El tercer sector
2. Tercer sector y sociedad
3. Cooperativas y sociedades laborales
4. Las fundaciones
5. El tercer sector y la acción social
6. El tercer sector y las nuevas formas de economía social, solidaria y colaborativa

Introducción

El objetivo de este informe es presentar un balance sintético de la evolución del Tercer Sector en España durante los diez años transcurridos desde que en 2008 se inició la crisis económica. Para realizarlo se ha considerado que las entidades que pueden formar parte del Tercer Sector son las que integran los dos grandes grupos constituidos por aquellas organizaciones que, salvo excepciones, comparten no pertenecer al sector público, ser de adscripción voluntaria, no tener como objetivo principal el beneficio o no tener ánimo de lucro, tratar de satisfacer, según los casos, necesidades sociales o de ayuda mutua y gestionarse de manera autónoma, participativa y democrática.

El primer grupo lo forman las entidades que componen la Economía Social (ES): cooperativas, mutuas, sociedades laborales, cofradías de pescadores y nuevas formas de economía como economía colaborativa o economía solidaria, entre otras. Las últimas se han incluido por la importancia que están adquiriendo recientemente, aunque existe un debate abierto sobre hasta qué punto algunas de ellas pueden considerarse parte de la ES, a lo que dedicaremos un apartado más adelante. De estas sólo trataremos aquí las cooperativas, sociedades laborales y nuevas formas de economía colaborativa y solidaria.

El segundo lo forman las denominadas organizaciones sin fines de lucro (OSFL), más comúnmente conocidas como Organizaciones no Gubernamentales (ONG), y las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social (TSAS). La mayor parte de ellas adoptan sobre todo la figura jurídica de asociaciones o fundaciones. Aquí trataremos las fundaciones, con especial referencia a las de acción social y las entidades del TSAS.

Hemos adoptado este punto de vista integrador porque creemos útil e importante emplear una sola categoría para encuadrar a esos dos grupos de entidades, ya que comparten características que lo hacen posible. Esta categoría bien podría denominarse Tercer Sector (TS), aunque no hay acuerdo sobre ello.

2. El tercer sector

Entre los analistas y entre los actores implicados no hay acuerdo sobre si el TS debe estar integrado por estos dos tipos de organizaciones, las de la ES y las OSFL, porque existen dudas sobre si comparten características suficientes para que así sea. En principio, las organizaciones que pertenecen a los dos grupos anteriores pueden formar parte de él por dos razones basadas en las características que comparten. Una, porque ambas ocupan un espacio distinto del que ocupa el sector público gestionado por el Estado y del que ocupa el sector de los intercambios privados entre empresas y consumidores en el ámbito del mercado. Otra, porque son instituciones cuyo funcionamiento se basa en principios y lógica diferentes de la acción del Estado, que es burocrática, impersonal y reglada, y diferente también de los que guían la acción individual y empresarial en las relaciones mercantiles, presididos por la primacía de los intereses individuales, en especial los económicos. En virtud del espacio que ocupan y de los principios por los que se rigen, esas instituciones comparten bastantes rasgos aunque haya algunas diferencias entre ellas.

La expresión TS surgió en el ámbito de la economía para identificar un sector cada vez más visible, diferente del Estado y del mercado, compuesto por las instituciones sin fines de lucro. Su existencia se explicaba en términos económicos arguyendo que venían a suplir fallos de mercado en la provisión de bienes públicos de consumo colectivo que el Estado no proveía suficientemente o lo hacía de forma que, por esos fallos, no se ajustaba a los deseos de los destinatarios de aquellos bienes (Weisbrod, 1974; Hansmann, 1987). La sociología ha aportado una explicación complementaria: la existencia de ese sector es una respuesta a la imperfección democrática, a fallos del modelo del orden social liberal democrático (Giner y Sarasa, 1995). En este sentido, el TS surge como un actor colectivo diferente de los que conforman el orden político (partidos y sindicatos) y el orden económico mercantil (empresas mercantiles). Este sector se ha ido formando con la iniciativa de muchos ciudadanos que han creado instituciones para realizar actividades a través de las que canalizar ciertos valores (solidaridad, fraternidad, ayuda mutua, cooperación, acción colectiva, economía social, voluntariado, participación, instancias de democracia directa...) que no podían practicar en el ámbito reglado y burocrático estatal, ni en la rigidez del sistema de partidos de la democracia representativa, ni en el modelo de individualismo posesivo del mercado.

La ES tiene reconocimiento institucional reciente, concretado en la Ley 5/2011, de Economía Social¹. Según el preámbulo de la Ley, el objetivo básico de la misma es que, “sin pretender sustituir la normativa de cada una de las entidades que conforma el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social”. La Ley establece los principios por los que deben regirse las organizaciones de la economía social. Recoge que forman parte de ella las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares² creadas por normas específicas que

¹ España es uno de los pocos países de la UE que tiene una Ley de este tipo. Los otros son Grecia, Bélgica, Finlandia, Lituania, Italia y Eslovenia (Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012).

² Las entidades singulares en España son Cáritas, Cruz Roja y ONCE

se rijan por los mismos principios. Además de éstas, podrán integrarse otras de acuerdo con un catálogo que la Ley crea para ello.

Las cooperativas tienen una larga tradición en Europa. Fueron expresión de la solidaridad, la cooperación y la ayuda mutua que surgió como respuesta a los problemas sociales creados entre la clase trabajadora por la gran transformación que supuso la revolución industrial (Polanyi, 1989). Las instituciones que forman parte de ella desarrollan su actividad produciendo bienes para el mercado u organizando la prestación de determinados servicios para beneficio de ellos mismos o para terceros, de acuerdo con ciertos principios -los principios cooperativos- que se concretan en los siguientes: son organizaciones voluntarias surgidas de la iniciativa social; son independientes de los poderes públicos; dan primacía a los fines sociales y a las personas sobre el capital; promueven los valores de la solidaridad, la igualdad y la cohesión social; se gestionan de forma autónoma, participativa y democrática; asignan los resultados obtenidos de la actividad económica a los propios fines sociales o los distribuyen entre los socios en función del volumen de transacciones de cada uno con la organización y no del capital que hayan aportado a la institución³.

El estudio de las OSFL es más reciente, con más tradición en Estados Unidos, debido a la importancia que allí han tenido por la ausencia de un Estado de Bienestar fuerte. Para delimitar este ámbito institucional, hoy hay bastante consenso en aceptar la propuesta hecha por Salamon y Anheier (1992), que define a las organizaciones de este ámbito por los siguientes rasgos: son organizaciones formales de adscripción voluntaria; son organizaciones privadas e independientes de los poderes públicos aunque pueden recibir financiación de ellos; tienen capacidad de gestión autónoma; debe haber voluntariado en sus órganos de gestión y en la realización de sus actividades; no tienen fines de lucro y no pueden repartir entre sus socios los excedentes económicos que generen con su actividad, que deben reinvertir en los fines sociales de la organización.

Las principales diferencias formales entre las organizaciones del ES y las OSFL se concretan en que dos de los principios de funcionamiento de las primeras no son exigibles en el caso de las segundas. El primero es el principio de gestión participativa y democrática y el segundo es el que permite distribuir los excedentes de la actividad económica entre los socios. En cuanto al primero, muchas organizaciones sin ánimo de lucro practican el principio de la gestión participativa y democrática, ya que la mayor parte de ellas son asociaciones, que por su naturaleza jurídica así tienen que hacerlo. No obstante, la diferencia se mantiene en el caso de las fundaciones que ni están obligadas ni suelen practicar voluntariamente esa forma de gestión. En cuanto al segundo, es cierto que existe la diferencia del destino que puede darse a los excedentes económicos de la actividad, pero también es cierto que el reparto de excedentes entre los socios de las cooperativas no tiene el mismo significado y tratamiento que tiene el beneficio en las empresas mercantiles no cooperativas. Hay, sin embargo, otras diferencias, tal vez más importantes, relacionadas con los objetivos y la cultura organizativa de ambos tipos de organizaciones, que son las que más influyen para considerar que ambas no pueden formar parte del mismo grupo. Las de la ES realizan principalmente actividades para el mercado o condicionadas por él, lo que

³ La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) es la guardiana de estos principios, que han evolucionado a lo largo del tiempo para facilitar la adaptación de las cooperativas a los cambios y exigencias del contexto económico en el que se desenvuelven.

las obliga a ajustar su funcionamiento a los imperativos y condicionantes de la competencia. Esto las acaba acercando en ciertos aspectos a la lógica del funcionamiento de las empresas no cooperativas, que puede acabar afectando a la práctica y observancia de sus principios. Por su parte, las OSFL realizan actividades de carácter altruista, como actividades educativas y culturales, atención a los más necesitados y a colectivos con problemas específicos (discapacitados, inmigrantes, personas sin techo, drogadictos...), o actividades de defensa de los derechos humanos y sociales y de denuncia de desigualdades y problemas sociales. Estas actividades requieren del compromiso de quienes voluntariamente las realizan con los valores que implican tanto el voluntariado como los objetivos mismos de las actividades sociales y se desenvuelven en la cultura de la solidaridad, la ayuda a los más necesitados y el compromiso social.

No obstante, no se trata de dos ámbitos de culturas organizativas separadas y sin contacto entre ellas. En las OSFL que se dedican sobre todo a la prestación de servicios sociales hay personal asalariado además del voluntario y tienen que incorporar a su actividad criterios de gestión económica y organizativa como cualquier otra organización que tiene que ajustar su balance de ingresos y gastos, aunque no se persiga el beneficio. Esto las acerca a la cultura de las sociedades cooperativas que producen para el mercado. A su vez, dentro de la ES hay organizaciones dedicadas a actividades de prestación de servicios sociales cuya cultura organizativa está más próxima a la de las OSFL.

En este sentido, el TS es el lugar de un conjunto diverso de actividades cuyos protagonistas se resisten por las razones que sean (religiosas, morales, ideológicas, culturales, de intereses compartidos...) a realizarlas con la lógica y principios de los otros dos sectores. Es el sector por el que fluye la ayuda mutua, la cooperación, el altruismo o la defensa de los derechos humanos y sociales, mientras por los otros fluye la frialdad de las normas y su aplicación burocrática o los intereses económicos. No es independiente de ellos, pues los tres están unidos por lazos de interdependencia. Puede decirse que se trata de un sector que complementa y perfecciona a los otros dos, pues trata de suplir algunas de sus deficiencias y de ayudar a mejorar parte de los objetivos de ambos.

El Tercer Sector es importante en el análisis de una sociedad moderna, porque refleja el vigor de la sociedad civil, su capacidad de implicación en asuntos colectivos, la implantación de los valores que circulan por él y el grado en que todo esto se ha institucionalizado. Es un indicador del peso de una parte de la estructura social que es contrapeso a la hegemonía de los otros dos sectores. Para valorarlo no hay que olvidar la asimetría originaria del tercer sector respecto a los otros dos y las dificultades que tiene para crecer en medio de ambos, que están mucho más desarrollados y consolidados y tienen tendencia a no dejar espacios mostrencos entre ellos. Hace que a veces se tienda a ver como un sector menor, casi al margen de los otros dos. Todo esto es de especial importancia en la sociedad española, que ha arrastrado hasta la restauración de la democracia unas condiciones poco favorables para su desarrollo, especialmente el de las instituciones sin fines de lucro (Pérez Yrueala y Montagut, 2012; Marbán Gallego y Rodríguez Cabrero, 2008). Sigue siendo necesario mejorar el reconocimiento y visibilidad institucional del Tercer Sector porque sólo así se podrá valorar su peso real.

Pese a todo lo anterior, existen dudas sobre si deben ser parte de una categoría única que las abarque a todas, como la que denota la expresión Tercer Sector (Marbán Gallego y

Rodríguez Cabrero, 2008; Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012). Sigue siendo un debate abierto. La falta de consenso sobre este tema es un obstáculo para realizar las operaciones estadísticas necesarias para medir su peso e importancia. Las fuentes disponibles son incompletas, heterogéneas, producen a veces resultados contradictorios y no facilitan un análisis integrado de todas ellas.

3. Tercer sector y sociedad

El desarrollo del TS está condicionado por rasgos históricos culturales, sociales, políticos y económicos de la sociedad en la que surge. Se puede concretar más diciendo que la práctica de la solidaridad, la cooperación y la participación social, así como el capital social y la capacidad de organización de cada sociedad, son algunos de los rasgos que pueden condicionar el desarrollo del TS.

La sociedad civil española, como las de otros países del sur de Europa (Italia, Grecia, Portugal) se han caracterizado en su historia reciente por su débil organización. Debido a sus peculiaridades históricas y políticas, la democracia ha sido una forma de gobierno con menos tradición y continuidad que la de los países europeos de su entorno. Por ello, se han desarrollado menos los valores y pautas de acción social relacionados con la implicación de los ciudadanos en los asuntos públicos. En términos generales, la sociedad civil no ha tenido una presencia fuerte y estructurada en el espacio público (Subirats, 1999; Montagut, 2003). La voz o participación política se ha canalizado sobre todo a través de los partidos, que prácticamente han monopolizado la representación. Unido a lo anterior, la importancia de la familia extensa como ámbito primordial de relaciones de apoyo mutuo ha relegado la importancia de otras instancias para intervenir en la protección social, excepto en las instituciones religiosas que junto a la familia casi monopolizaban la acción social.

Por lo anterior, el TS no ha surgido en España por un proceso de participación social de abajo a arriba, enraizado en una tradición participativa. El papel que hoy cumple el TS debe mucho al papel que ha desempeñado el Estado para promover su desarrollo. La ES, aunque su origen se remonta a muchos años más atrás, tuvo un desarrollo importante durante el franquismo, especialmente en el sector el agrario, impulsado por la administración a través del Servicio de Extensión Agraria, que fue el germen de su crecimiento posterior. Desde 1992 cuenta con un órgano de representación único, la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) que agrupa a 26 organizaciones de ámbito estatal, autonómico y sectorial, que articula y canaliza los intereses de ES.

El desarrollo de las OSFL de acción social, llamadas también Tercer Sector de Acción social (TSAS) es mucho más reciente (Montagut, 2009). Se inicia en los años 90⁴ del siglo pasado, muy vinculado a dos políticas sociales impulsadas por el entonces recién creado Ministerio de Asuntos Sociales: el Plan Concertado de Servicios Sociales y el Programa de reparto entre entidades del TSAS del 0,52% del IRPF (hoy del 0,7%). También influyó la

⁴ La encuesta sobre las organizaciones voluntarias promovida por la Plataforma para la Promoción del Voluntariado y publicada en 1997, muestra que casi la mitad de las organizaciones fueron creadas después de 1987 y que solo el 16% existían antes de 1975.

entrada de España en la UE, que durante el decenio de los 90 tomó varias iniciativas europeas para la promoción de las entidades no lucrativas y el voluntariado y su vinculación a las políticas sociales (Montagut, 2011).

Estas iniciativas fueron muy importantes para promover el desarrollo de estas entidades. Tuvieron un efecto directo positivo: contribuyeron al fortalecimiento de la responsabilidad social entre la ciudadanía y a la creación de experiencia social en la organización de acciones colectivas especializadas en la acción social. Así mismo, tuvieron un efecto indirecto negativo: la fuerte fragmentación y la relación de compromiso *clientelar* entre el tercer sector y las administraciones públicas fue y sigue siendo un obstáculo para la articulación interna del sector y para su modernización organizativa. No obstante, las relaciones que se iniciaron entonces entre el TSAS y el gobierno contribuyeron a la creación de la Plataforma de ONG de acción Social (POAS), constituida en el año 2000, que representa una parte importante del TSAS.

Como decíamos antes, el TS es en buena parte reflejo de rasgos que facilitan la participación de los ciudadanos en acciones colectivas a través de organizaciones de ayuda mutua, de defensa de los derechos sociales y denuncia de sus carencias, y de atención a las necesidades sociales. En el caso de España, veníamos de una tradición poco favorable a estos rasgos, que en las últimas décadas se ha ido superando, aproximándonos a los países de nuestro entorno, aunque no hayamos alcanzado las cotas que algunos tienen.

A continuación vamos a analizar algunos indicadores de capital social y participación en acciones colectivas, que sirven de soporte a este argumento. Se verá cómo han evolucionado durante la crisis en comparación con varios países europeos que hemos seleccionado para ello. Los datos proceden de tres oleadas de la Encuesta Social Europea (ESE) que cubren desde el comienzo de la crisis hasta el inicio de la recuperación: 2006/07 el comienzo, 2012/2013 el punto más álgido y 2016/2017 las primeras señales de recuperación⁵.

En la tabla 3.1 puede verse el indicador de capital social medido como confianza, rasgo que está asociado a la participación y a la cooperación social, ya que sin aquellas éstas no serían posibles. El indicador se mide en una escala en la que “0” es que no se puede en absoluto confiar en los demás y “10” que se puede confiar absolutamente en los demás.

⁵ En esta encuesta participaron 23 países en 2006/2007, 29 países en 2012/2013 y 23 en 2016/2017. La mayoría de los países que participan pertenecen a la Unión Europea pero otros no, como Noruega que ha participado en todas las oleadas y otros países como Albania, Federación Rusa, Israel, Suiza o Ucrania que han participado sólo en algunas de ellas. Los datos que se recogen son sin contar las respuestas “no sabe”, “no contesta” o no válidas. Los datos de la media que aparecen en las tablas corresponden a los datos de todos los países participantes y no sólo a los que aparecen en las tablas de este apartado. La muestra teórica para España es de unos 2000 casos en cada oleada.

**Tabla 3.1. ¿Se puede confiar en la mayoría de la gente?
(Media en escala 0-10)**

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	5,1	5,1	5
ALEMANIA	4,8	4,9	5,3
FRANCIA	4,5	4,4	4,6
INGLATERRA	5,4	5,4	5,3
SUECIA	6,3	6,1	6,2
POLONIA	4,1	4,1	4,1
MEDIA	4,6	4,8	4,9

Fuente: ESE. Preguntas A-8, A-3 y A-4 de cada oleada.

El dato de España está por encima de la media de los países que en cada oleada participaron en la encuesta. No obstante, está significativamente por debajo de países como Suecia, que junto a otros países nórdicos suelen tener las cifras más altas, entre 6 y 7 por lo general. Está ligeramente por encima de Francia y de Alemania, en este caso hasta la oleada de 2016-2017, y por debajo de Inglaterra. Este indicador de confianza no se ha deteriorado España durante la crisis, ni tampoco lo ha hecho en los otros países con los que se compara, con excepción de Alemania y de la media de los países encuestados en los que ha mejorado algo. Se puede valorar este indicador diciendo que en España está ligeramente por encima la proporción de ciudadanos que creen que se puede confiar en los demás que la quienes creen lo contrario. También, que la crisis no lo ha empeorado.

La percepción subjetiva de los ciudadanos sobre si creen que la mayoría de la gente suele intentar ayudar a los demás es algo menos positiva. Como puede verse en la tabla 3.2

Tabla 3.2. La mayoría de la gente intenta ayudar a los demás (media en escala 0-10)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	4,4	4,7	4,4
ALEMANIA	4,9	5,1	5,4
FRANCIA	4,5	4,7	4,8
INGLATERRA	5,7	5,8	5,8
SUECIA	6	6	6,1
POLONIA	3,6	3,8	3,8
MEDIA	4,5	4,7	4,9

Fuente: ESE. Preguntas A-10, A-5 y A-6 de cada oleada.

El dato para España está ligeramente por debajo de la media y a distancia del de Alemania e Inglaterra, a la par en rango con Francia y alejado del de los países nórdicos, como antes. Está por encima de Polonia, cuyo dato representa a una parte de los países de la Europa del Este que participan en la encuesta. En suma, confiamos más en los demás de lo que lo

que pensamos que sucede cuando se trata de ayudar a los demás. No obstante, la pregunta I 104 de la encuesta realizada para este informe FOESSA indaga sobre si el encuestado tiene o ha tenido alguna persona que pueda ayudarle cuando tiene problemas (prestar dinero, cuidar de él mismo o de alguna persona dependiente a su cargo, apoyo emocional, gestiones o papeles). La respuesta es que el 78,4% ha tenido y el 70,3% tiene alguien a quien acudir para pedir ayuda. Esto sugiere que la percepción de lo que sucede en el conjunto de la sociedad es peor de lo que sucede a nivel individual, algo parecido a lo que ocurre cuando en otras encuestas se pregunta por los problemas del país y por los problemas que afectan a cada persona.

Esta percepción sobre la predisposición del conjunto de la sociedad a ayudar se puede complementar con datos sobre la participación en organizaciones de voluntarios o de ayuda a los demás, que puede verse en la tabla 3.3. En este caso, el dato para España está muy por debajo del de Alemania, Francia o Inglaterra, ligeramente por debajo de la media y muy por encima otra vez del de Polonia. Sin embargo a diferencia de los datos anteriores, España está a la par con Suecia, aunque debajo de otros países nórdicos como Dinamarca (26%) o Noruega (33,6%). En España ni siquiera aumentó entre 2007 y 2013, los peores años de la crisis, cuando más se necesitaba este tipo de colaboración (no se incluyen datos para 2016/2017 porque en esta oleada no se formuló la pregunta).

Tabla 3.3. Con que frecuencia ha colaborado el último año con organizaciones de voluntarios o con fines caritativos (% una o más veces al trimestre)

	2006/2007	2012/2013
ESPAÑA	15,7	16,8
ALEMANIA	33,4	36
FRANCIA	24,4	22,6
INGLATERRA	22,4	26,3
SUECIA	16	17,7
POLONIA	3,6	5,6
MEDIA	16,8	19,4

Fuente: ESE. Preguntas E-1 y D-1 de cada oleada.

No obstante, según otros datos, parece que la ayuda que prestan los ciudadanos en España es más una ayuda directa que a través de organizaciones. La pregunta I 105 de la encuesta de este mismo informe FOESSA indaga sobre si hay alguna persona a las que el encuestado esté ayudando a haya ayudado cuando lo necesitaba. El 59,4% respondió que estaban ayudando y el 76,4% que había ayudado a alguna persona. Es una cifra mucho más alta que la de la colaboración con organizaciones de voluntarios para ayudar a los demás, que acabamos de ver. Esto sugiere de nuevo que tenemos una predisposición mayor a prestar ayuda de manera directa y personal que para hacerlo de manera organizada a través de entidades especializadas.

La crisis ha hecho que la participación ciudadana tanto con partidos y plataformas de acción ciudadana como con organizaciones de otro tipo haya aumentado en España de manera significativa, como puede verse en las tablas 3.4 y 3.5.

Tabla 3.4. ¿Ha colaborado en el último año con un partido político o plataforma de acción humanitaria (% sí)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	5,1	7,7	8,6
ALEMANIA	3,8	4,6	4,7
FRANCIA	3,5	3,2	3,1
INGLATERRA	2,5	2	3,4
SUECIA	5	4,4	4,9
POLONIA	1,7	2,5	2,6
MEDIA	3,5	3,8	3,9

Fuente: ESE. Preguntas B-14, B-12 y B-16, de cada oleada.

Según la primera, en España ha aumentado la participación con partidos o plataformas de acción ciudadana muy por encima de la media y de los otros países de comparación. La segunda indica que la participación en organizaciones no políticas también ha crecido bastante y está muy por encima de la media, aunque por debajo de Alemania y Suecia.

Tabla 3.5. ¿Ha colaborado en el último año con alguna organización o asociación no política (% sí)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	14	22	23,2
ALEMANIA	20,2	31,6	30,6
FRANCIA	15,1	13,1	14,9
INGLATERRA	9,1	7,9	7,6
SUECIA	26,8	34,3	38,5
POLONIA	4,3	7,3	6,2
MEDIA	11,1	13,1	14,2

Fuente: ESE. Preguntas B-15, B-13 y B-17 de cada oleada

También durante la crisis ha aumentado el interés por la política, a la vez que ha disminuido la confianza en los partidos y en los políticos, como se ve en las tablas 3.6 y 3.7. España partía de un nivel comparativamente bajo de interés por la política al comienzo de la crisis. Ha aumentado en 14 puntos porcentuales desde entonces, pero sigue estando por debajo de la media y de todos los países de comparación, excepto Polonia. También ha crecido en los demás países, aunque en menor medida.

Tabla 3.6. ¿Hasta qué punto le interesa la política? (% de mucho + bastante)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	25,8	34,8	39,2
ALEMANIA	53,8	60,3	68,1
FRANCIA	45,2	47,7	44,9
INGLATERRA	52,2	49,6	61,4
SUECIA	61,8	58,1	68,6
POLONIA	38,6	39,7	38,8
MEDIA	45,6	46,1	49

Fuente: ESE. Preguntas B-1, B-1 y B-1 de cada oleada.

Sin embargo, en la confianza en los partidos y en los políticos (las cifras son casi iguales para los dos) España partía al comienzo de la crisis de un nivel bajo, similar a la media y a los países de comparación, excepto Suecia y Polonia. Todos ellos han mantenido ese nivel, pero en España descendió de manera significativa colocándose en 1,9 en 2012/2013 y mejorando ligeramente en 2016/2017, llegando a 2,4. En el caso español, esta evolución puede explicarse por el efecto de las políticas de ajuste para afrontar la crisis y por el efecto de los casos de corrupción que hubo en ese periodo. El bajo nivel general de confianza en partidos y políticos que también afecta a España, se debe a las razones anteriores y a otras en las que no podemos entrar aquí.

Tabla 3.7. ¿Hasta qué punto confía en los políticos? (Media en escala 0-10)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	3,5	1,9	2,4
ALEMANIA	3,3	3,7	4,1
FRANCIA	3,3	3,2	2,9
INGLATERRA	3,4	3,6	3,7
SUECIA	4,5	4,7	4,7
POLONIA	2,1	2,2	2,5
MEDIA	3,2	3	3,4

Fuente: ESE. Preguntas B-8, B-6 y B-10 de cada oleada.

Esta elevada desconfianza en partidos y políticos contrasta con las altas expectativas que tienen los ciudadanos en España respecto al papel del Estado y de la política en materia de reducción de desigualdades y protección social. No deja de ser una contradicción que se espere tanto de una institución en la que se confía tan poco. En los estudios de opinión sobre este tema España suele encontrarse entre los países que tienen esas expectativas altas (Pérez Yruela, 2012).

Tabla 3.8. El gobierno debería tomar medidas para reducir la diferencia de ingresos en su país (% de acuerdo)

	2006/2007	2012/2013	2016/2017
ESPAÑA	76,3	83,4	84,2
ALEMANIA	60,8	75,2	73,4
FRANCIA	79,1	74,6	74,5
INGLATERRA	56,8	63,5	64,4
SUECIA	67,6	68,9	64,1
POLONIA	81,1	78	72,5
MEDIA	73,4	76,1	72,6

Fuente: ESE. Preguntas B-30, B-26 y B-33 de casa oleada.

Esto se confirma en los datos de la ESE que venimos utilizando. La crisis ha aumentado la proporción de españoles que demandan del Estado medidas para reducir las diferencias de ingresos entre la ciudadanía, que está muy por encima de la media y de casi todos los países de comparación, como se ve en la tabla 3.8.

Sin embargo, el apoyo de los españoles a la implantación de una renta básica, que podría ser una política ambiciosa para la reducción de las diferencias de ingresos, es más moderado según puede verse en la tabla 3.9.

Tabla 3.9. Posibilidad de instaurar un sistema de renta básica en su país (% a favor)

	2016/2017
ESPAÑA	49,4
ALEMANIA	47,4
FRANCIA	48,4
INGLATERRA	50,3
SUECIA	37,5
POLONIA	58,3
MEDIA	56,1

Fuente: ESE. Pregunta E-36.

La proporción de españoles que están a favor está por debajo de la media y en el rango de Alemania, Francia e Inglaterra. Están más a favor los países de menor renta de la UE como Polonia y aún más otros como Lituania (79,4), Hungría (69,6), Eslovenia (65,1) o Portugal (59,29).

El dato sobre este asunto para España es consistente con los obtenidos en la encuesta realizada para este informe FOESSA: el 45,8% de los encuestados están a favor de que el Estado garantice unos ingresos mínimos para todos y el 49,1% está igualmente a favor pero sólo para quienes lo necesiten (pregunta G.94.a). Estos datos apuntan a la importancia que tiene en la opinión pública la idea de que las prestaciones sociales deban estar condicionadas a la necesidad frente a la idea de que deban ser universales. Así lo

confirman otros datos en materia de derechos sociales de esta misma encuesta: el 40,3% cree que debe ser universal el derecho a los servicios sociales y el 56,8% cree que debe ser condicionado; el 36,5% cree que el derecho a los servicios y prestaciones para la crianza de los hijos debe ser universal y el 59,5% condicionado; el 37,5% cree que debe ser universal el derecho a prestaciones y ayudas técnicas y el 63,6% cree que debe ser condicionado. Esta tendencia se invierte, sin embargo, cuando se trata de derechos como la vivienda o el empleo: en el primer caso, el 52% cree que debe ser universal y el 44% condicionado; en el segundo el 52% cree que debe ser universal y el 44% condicionado.

A la luz de lo anterior, podría decirse que, en términos generales, España ha experimentado cambios que la han alejado de la pauta de los países con menor capital social y participación, tanto mediterráneos como de otras áreas culturales, acercándose a los países europeos donde ambas cosas son mayores y, por tanto, más fácil el desarrollo de organizaciones como las que nos ocupan en este documento. Por otra parte, los estímulos que se han puesto en marcha desde la administración española y comunitaria para la participación del TS en la gestión de política social, refuerzan los cambios en el contexto sociocultural, hasta haberlo convertido en una oportunidad y hacer que haya dejado de ser un freno para su desarrollo y consolidación en España. Aun así, esta es una cuestión abierta que se va a poner a prueba durante la crisis.

4. Cooperativas y sociedades laborales

Las cooperativas y las sociedades laborales son las entidades más importantes de la economía social, sobre las que hay información estadística sistemática accesible. Como se ha dicho antes, las cooperativas tienen una larga tradición en España, más que la propia idea de economía social. Tras la transición democrática han experimentado un importante proceso de expansión y modernización. En 1987 se aprobó la primera ley de cooperativas de la democracia, sustituida en 1999 por otra todavía vigente (Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas). Esta normativa pretende facilitar la actividad de las empresas cooperativas removiendo obstáculos que podrían entorpecerla. Entre otras cosas, se han autorizado las operaciones con terceros y se ha aumentado su volumen, se ha dado la posibilidad de que las asambleas puedan introducir el voto plural con limitaciones (abandono del principio tradicional de un hombre un voto) y se han ampliado las formas de colaboración económica entre cooperativas para facilitar los procesos de fusión e integración que faciliten la ampliación del tamaño tan necesario para mejorar la competitividad (Sáez Fernández, González Gómez y Sánchez Martínez, 2003).

En suma, se ha tratado de acercar lo más posible el modelo cooperativo a la empresa no cooperativa para facilitar su adaptación a mercados cada vez más globales y competitivos. Con estos cambios, las empresas cooperativas no abandonan uno de sus principios básicos (la primacía de las personas sobre el capital), pero el contexto global en que se desenvuelven hace que a veces sea difícil de cumplir. Por ello, insistimos en que es un tema de debate en qué medida la presión del entorno, la evolución de la normativa que las regula y la propia cultura de las cooperativas como empresas, pueden haber ido alejándolas de los ideales originarios del cooperativismo como espacio de defensa y ayuda mutua de los sectores más débiles de la sociedad.

Las sociedades laborales se concibieron como un método más de creación de empleo a través de empresas que funcionan de acuerdo con los principios de la economía social. Son sociedades que pueden ser anónimas o limitadas, en las que la mayoría del capital social pertenece a los trabajadores, con el límite de un tercio en manos de un solo trabajador. Los socios trabajadores tienen derecho preferente para la adquisición de acciones o participaciones puestas a la venta por otros socios. En lo demás se rigen por las normas del tipo de sociedad a que se acojan, anónima o limitada (Ley 4/1997 de Sociedades Laborales). Sobre ellas se podría decir algo parecido a lo recogido en el párrafo anterior sobre la aculturación de este modelo institucional de la ES al de la empresa mercantil.

Para cooperativas y sociedades laborales disponemos desde hace años de información rigurosa a través de las estadísticas que publica el Ministerio de Trabajo sobre estas instituciones⁶.

Como puede verse en la tabla 4.1, el número de cooperativas y sociedades laborales ha sufrido un importante descenso durante los años de la crisis, más acusado entre 2007 y 2013, que continuó con menos intensidad hasta 2017. En esos diez años se han perdido algo más de 5.000 cooperativas, un 19,5% de las que había en 2007. Las sociedades laborales han seguido una pauta similar, pero mucho más acusada: las constituidas como sociedades anónimas perdieron 1.451 sociedades, un 61% de las que había en 2007 y las limitadas perdieron 9.466, un 52,4 % de las que había en 2007. Del total de entidades de la ES que han desaparecido entre 2007 y 2017, el 33% han sido cooperativas y el 77% sociedades laborales. Esto denota la mayor fragilidad de esta figura jurídica, debido en buena medida a que la antigüedad en el caso de las cooperativas es mayor que en este otro tipo de sociedades y por tanto con menos tiempo que aquellas para consolidar su situación. Además, las sociedades laborales anónimas y limitadas han perdido en España en esa década una proporción mucho mayor de entidades que las perdidas por el conjunto de la sociedades anónimas y limitadas no laborales de la economía española: las primeras descendieron en un 29% y las segundas crecieron en un 7,7% y entre 2013 y 2017⁷. En suma, se puede decir que, dentro de la ES, las cooperativas han aguantado mejor la crisis que las sociedades anónimas y limitadas, tanto laborales como de carácter general.

⁶ La fuente de los datos de las tablas 8 a 15 son los publicados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social sobre Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales Inscritas en la Seguridad Social en los años 2007, 2013 y 2017. En los datos sobre cooperativas se han tomado las inscritas en el régimen general y de autónomos. Todos los datos son a 31 de diciembre (4º trimestre) de cada año. Los enlaces a esta fuente son:

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSSocial/2007/indice.htm Acceso 4.9.2018. 9.00 h.

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSSocial/2013/indice.htm Acceso 4.9.2018. 10.00 h.

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSSocial/2017/indice.htm Acceso 2.9.2018. 11.00 h.

⁷ Los datos para España proceden del Directorio Central de Empresas que realiza el Instituto Nacional de Estadística: resultados de empresas por condición jurídica, años 2007, 2013 y 2017. <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=299> Acceso: 3.09.2018. 12.00 horas.

Tabla 4.1. Número de cooperativas y sociedades laborales y variación por años

	2007	2013	2017	2007-2013	2013-2017
COOPERATIVAS	25.714	21.412	20.958	-4.572	-454
SOC. ANÓNIMAS	2.377	1.338	980	-1.093	-358
SOC. LIMITADAS	17.360	9.984	8.254	-7.376	-1.730
TOTAL	45.451	32.734	30.192	-12.717	-2.542

El número de trabajadores que trabajan en ellas ha sufrido durante la crisis un retroceso proporcionalmente menor que el número de entidades, como puede verse en la tabla 4.2. En efecto, en todas las entidades se perdió empleo entre 2007 y 2013. Entre todas perdieron unos 92.000 empleos, el 20,86 del que había en 2007. Sin embargo, entre 2013 y 2017 se creó empleo en todas las entidades menos en las sociedades laborales anónimas. La evolución de las cooperativas fue mejor, ya que al final de la década lograron superar ligeramente el empleo que tenían en 2007, con 2.250 puestos de trabajo más. En el segundo periodo, las sociedades anónimas siguieron perdiendo empleo y las limitadas generaron 1.623 puestos de trabajo, pero se quedaron muy por debajo de la cifra de empleos que tenían en 2007.

El balance final de la década es que se han perdido 59.063 empleos, todos ellos en las sociedades laborales. Las cooperativas han conseguido recuperar el empleo que tenían en 2007, lo que avala la opinión que con satisfacción difunde CEPES de que las cooperativas han logrado recuperar el empleo mejor que otras empresas de naturaleza jurídica diferente.

Tabla 4.2. Número de trabajadores en cooperativas y sociedades laborales y variación por años

	2007	2013	2017	2013-2007	2017-2013
COOPERATIVAS	317.542	286.771	319.792	-30.771	33.021
SOC. ANÓNIMAS	34.701	15.545	14.111	-19.156	-1.434
SOC. LIMITADAS	90.063	47.727	49.360	-43.236	1.623
TOTAL	442.326	350.243	383.263	-92.083	33.020

Durante la crisis, las cooperativas han aumentado el número medio de trabajadores por cooperativa. Esto explica en parte que con 5.000 cooperativas menos que en 2007 hayan superado en 2017 el empleo que tuvieron en aquel año, como se acaba de decir. Según puede verse en la tabla 4.3, no ha sido así en las sociedades laborales, en las que el empleo medio por sociedad ha crecido menos en las limitadas y ha decrecido algo en las anónimas.

Tabla 4.3. Número de trabajadores por cooperativa y sociedad laboral, por años

	2007	2013	2017
COOPERATIVAS	12,3	13,4	15,2
SOC. ANÓNIMAS	15,7	11,6	14,4
SOC. LIMITADAS	5,2	4,8	6
TOTAL	9,7	10,7	12,7

Las cooperativas tienen una estructura según tamaño algo mejor que las sociedades laborales y que la media de las empresas españolas, como puede verse en la tabla 4.4, aunque en todas ellas predominan las microempresas. En las cooperativas, en comparación con las sociedades laborales y las empresas españolas, la proporción de microempresas es menor y es mayor el de empresas pequeñas, medianas y grandes

Tabla 4.4. Cooperativas, sociedades laborales y empresas de España según nº de trabajadores. 2017 (%)

	COOPER.	S. LAB.	ESPAÑA
MICROEMPRESAS.<10)	76,6	86,9	86,6
PEQUEÑAS (10-49)	17,7	12	11,3
MEDIANAS (50-249)	4,7	0,94	1,76
GRANDES (>250)	0,9	0,13	0,34

La estructura de la ocupación de cooperativas y sociedades laborales por grandes sectores económicos puede verse en la tabla 4.5. El sector agrario tiene más peso en las cooperativas que en las sociedades laborales. En el conjunto, el sector industrial tiene más peso en estas entidades de la ES que en el resto de las empresas españolas, un dato significativo en una economía como la nuestra para la que con frecuencia se reclama un cambio de modelo productivo que, entre otras cosas, aumente el peso de ese sector. En las sociedades laborales, el peso de la construcción ha sido bastante mayor que en las demás, lo que explica que en ellas haya sido mayor también la pérdida de empleo antes comentada, por el efecto destructor que tuvo la crisis sobre este sector. Finalmente, los servicios tienen menos peso en la ES que en el conjunto de la economía española, aunque ha aumentado significativamente entre 2007 y 2017. A la vista de estos datos se podría decir que la estructura por sectores económicos de las entidades de la ES se acerca más que la del resto de las empresas del país al modelo productivo que se propone para España.

Tabla 4.5. Ocupados por sectores económicos en cooperativas y sociedades laborales y en España, por años (%)

	2007			2017		
	COOPER.	SOC.LAB.	ESPAÑA	COOPER.	SOC.LAB.	ESPAÑA
AGRICULTURA.	12,2	1,5	4,2	10,2	1,4	4,3
INDUSTRIA	22,4	24,5	16,3	22,4	26,8	14,3
CONSTRUCCIÓN	7,1	26,7	13	3,1	12,4	6
SERVICIOS	58,4	47,2	66,5	66,4	59,4	75,4

Para completar la información anterior, en la tabla 4.6 se muestran los datos en cifras absolutas del número de trabajadores en cada sector de actividad, a los que se aplican los mismos comentarios hechos para la tabla 4.5.

Tabla 4.6. Ocupados por sectores económicos en cooperativas y sociedades laborales

	2007		2013		2017	
	COOPERAT.	SOC. LAB.	COOPERAT.	SOC. LAB.	COOPERAT.	SOC. LAB.
AGRICULTURA	38.706	1.838	33.034	1.199	32.591	875
INDUSTRIA	71.115	30.603	61.477	16.179	71.757	17.031
CONSTRUCCIÓN	22.337	33.367	8.568	7.293	9.717	7.858
SERVICIOS	185.384	58.976	183.692	38.801	205.727	37.707
TOTAL	317.542	124.784	286.771	63.472	319.797	63.471

En la tabla 4.7 puede verse con más detalle la evolución de la ocupación en la ES por sectores económicos, comparada también con la de la economía española en general. La tabla recoge las pérdidas y ganancias porcentuales de empleo en cada sector, en los dos periodos que venimos utilizando para analizar la década de la crisis. En el primer periodo, las cooperativas han tenido menos pérdidas en todos los sectores que las sociedades laborales y que la media de la economía española, excepto en la agricultura. En el segundo periodo, excepto en la agricultura de nuevo, el empleo en los demás sectores ha crecido más en ellas que en las sociedades laborales y algo menos que en el conjunto de las empresas españolas. Se confirma así con más detalle la hipótesis del mejor comportamiento económico de las cooperativas durante la crisis.

Tabla 4.7. Evolución del nº de ocupados en cooperativas, sociedades laborales y España (%)

	2007-2013			2013-2017		
	COOPERAT.	S. LABOR.	ESPAÑA	COOPERAT.	S. LABOR.	ESPAÑA
AGRICULTURA	-14,6	-3,5	-12,7	-1,3	-27,1	3,8
INDUSTRIA	-13,5	-47,1	-30,6	16,7	5,2	19,2
CONSTRUCCIÓN	-61,6	-78,1	-63,7	13,4	7,7	16,9
SERVICIOS	-0,9	-34,2	-5,4	12	-2,8	12,6
TOTAL	-9,7	-50	-18,2	-2,1	-18,4	13,4

El peso que tiene el empleo de las cooperativas y sociedades laborales en el conjunto del empleo en España, se recoge en la tabla 4.8. El peso mayor del número de ocupados en estas entidades corresponde al sector agrario, seguido de la industria, los servicios y la construcción, pauta que se ha mantenido durante la década. En todos los sectores, excepto en el industrial, el peso del empleo respecto al de España ha disminuido ligeramente, excepto en la industria.

Tabla 4.8. Ocupados en las cooperativas y sociedades laborales respecto al total de ocupados en España, por sector de actividad y años (%)

	2007	2013	2017
AGRICULTURA	4,48	4,33	4,08
INDUSTRIA	3,1	3,41	3,27
CONSTRUCCIÓN	2,07	1,62	1,54
SERVICIOS	1,8	1,75	1,7
TOTAL	2,16	2,09	2,02

Los datos sobre estas entidades de la economía social clasificados por división de actividades de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) permiten analizar las que se dedican a la prestación de asistencia y servicios sociales, en otras palabras, las cooperativas y sociedades laborales de acción social. Se recogen en la tabla 4.9. Como puede verse, ambos tipos de actividades representan una pequeña proporción en términos de entidades y de trabajadores. Respecto al total de cooperativas, las de acción social eran el 1,9% en 2007 y el 2,6 en 2017; respecto al total de sociedades laborales, eran el 0,9% en 2007 y el 4,7% en 2017. Respecto al total de trabajadores de cooperativas eran el 4,6% en 2007 y el 5,9% en 2017; respecto al total de sociedades laborales eran el 3,2% en 2007 y el 4,3% en 2017. En el caso de las cooperativas es claro el aumento sostenido de entidades y trabajadores durante la década, especialmente en la segunda parte, probablemente como reacción a las importantes necesidades que la crisis creó en el primer periodo. En el caso de las sociedades laborales, estas actividades disminuyeron durante la década pero en mucha menor proporción que lo hizo el conjunto de ellas, tanto en número de entidades (30,1% frente a 53,6%) como en número de trabajadores (32% frente a 49,1%). Se puede decir que el comportamiento de estas entidades de acción social ha sido mejor que las de otros sectores, especialmente en el caso de las cooperativas.

Tabla 4.9. Número de entidades y trabajadores de cooperativas y sociedad laborales de asistencia social con o sin alojamiento, por años

	COOPERATIVAS			SOC. LABORALES		
	2010	2013	2017	2010	2013	2017
Nº DE ENTIDADES						
ASIST. EN ALOJ. RESID.	111	111	123	52	48	31
S. SOCIALES SIN ALOJAM.	387	389	417	127	116	88
TOTAL	498	500	540	179	164	119
Nº DE TRABAJADORES						
ASIST. EN ALOJ. RESID.	3.337	4.073	5.118	795	688	652
S. SOCIALES SIN ALOJAM.	11.223	9.872	13.693	3.097	2.556	1.955
TOTAL	14.560	13.945	18.811	3.892	3.244	2.707

En cuanto a algunas características de los trabajadores de cooperativas y sociedades laborales, en el primer trimestre de 2018 eran las siguientes: el 53% eran hombres y el 46% mujeres, el 73% tenían contrato indefinido y el 27% temporal y el 79% tenían jornada completa y el 21% parcial⁸. Son magnitudes muy parecidas a las del conjunto de los asalariados en España⁹. Sin embargo, la proporción de autónomos respecto al total de ocupados en las cooperativas es del 27% y en el conjunto de los ocupados de España es el 19%.

Finalmente, vamos a analizar algunos de estos datos desagregados por comunidades autónomas. Como puede verse en la tabla 4.10, en 2017 Andalucía era la comunidad autónoma con mayor número de cooperativas y sociedades laborales y de trabajadores, seguida de Cataluña y la Comunidad Valenciana. Entre las tres sumaban casi la mitad del total (47,7%) de las entidades y casi la mitad también del número de trabajadores (46,5%). Les siguen en importancia País Vasco, Castilla la Mancha, Madrid y Murcia que suman el 27% de las entidades y el 34% de los trabajadores. El caso del País Vasco es un caso singular, ya que con sólo el 7,4% de las entidades tiene una proporción del total de trabajadores (17,3%) más del doble que la de las entidades.

⁸ Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Base de Datos de la Economía Social. Características de los Trabajadores en Situación de Alta en la Seguridad Social. Cuadro Resumen de Resultados. 31 de Marzo de 2018.

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CaracteristicasTrabajadores/2018/1TRIM/RESUMEN_1TRIMESTRE.pdf Acceso 8.9.2018 19.00 h.

⁹ Subsecretaría de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. Subdirección General de Estadística. Resumen últimos datos. 31 de marzo de 2018.

<http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/resumenweb/RUD.pdf> Acceso 8.9.2018 19.30 h.

Tabla 4.10. Número de cooperativas y sociedades laborales y número de trabajadores, por Comunidad Autónoma y año

	<u>2007</u>				<u>2017</u>			
	<u>ENTIDADES</u>		<u>TRABAJADORES</u>		<u>ENTIDADES</u>		<u>TRABAJADORES.</u>	
ANDALUCÍA	10.281	22,6%	90.016	20,4%	6.008	19,9%	72.267	18,8%
ARAGÓN	1.594	3,5%	11.289	2,6%	1.072	3,6%	10.834	2,8%
ASTURIAS	876	1,9%	6.984	1,6%	549	1,8%	5.331	1,4%
BALEARES	412	0,9%	3.922	0,9%	250	0,8%	2.631	0,7%
CANARIAS	1.084	2,4%	9.404	2,1%	510	1,7%	6.576	1,7%
CANTABRIA	253	0,6%	2.847	0,6%	192	0,6%	2.140	0,6%
CASTILLA LA M.	3.339	7,3%	23.565	5,3%	2.137	7,1%	16.625	4,3%
CASTILLA Y L.	2.472	5,4%	16.428	3,7%	1.723	5,7%	11.850	3,1%
CATALUÑA	7.400	16,3%	53.193	12,0%	5.184	17,2%	53.734	14,0%
C. VALENCIANA.	5.002	11,0%	64.564	14,6%	3.207	10,6%	52.632	13,7%
EXTREMADURA	1.214	2,7%	9.901	2,2%	864	2,9%	6.844	1,8%
GALICIA	1.968	4,3%	13.882	3,1%	1.393	4,6%	11.694	3,0%
MADRID	3.216	7,1%	28.027	6,3%	1.856	6,1%	24.705	6,4%
MURCIA	2.763	6,1%	26.370	6,0%	2.051	6,8%	24.182	6,3%
NAVARRA	805	1,8%	9.654	2,2%	761	2,5%	12.826	3,3%
PAIS VASCO	2.514	5,5%	69.501	15,7%	2.223	7,4%	66.215	17,3%
RIOJA (LA)	234	0,5%	2.231	0,5%	175	0,6%	1.837	0,5%
CEUTA	30	0,1%	262	0,1%	18	0,1%	211	0,1%
MELILLA	30	0,1%	286	0,1%	17	0,1%	289	0,1%
TOTAL	45.487	100,0%	442.326	100,0%	30.190	100,0%	383.423	100,0%

Durante la crisis, todas las comunidades autónomas han perdido cooperativas, sociedades laborales y trabajadores, como se puede ver en la misma tabla 4.1.10 y con más detalle en la 4.11, en las que se especifican esas pérdidas para cada una de ellas. Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana suman el 54,1% de todas las entidades perdidas y el 49,5% del empleo perdido, aunque en este caso las pérdidas de empleo se deben sólo a Andalucía y Comunidad Valenciana, ya que Cataluña aumentó en 541 empleos. Las que han perdido la mayor proporción de entidades han sido Canarias, Madrid, Andalucía, Ceuta y Melilla. Las que menos perdieron han sido han sido Navarra, País Vasco, La Rioja Cantabria y Murcia. En cuanto a la pérdida de empleos, las que más tuvieron son Baleares, Extremadura, Castilla la Mancha y Castilla León y las que menos La Rioja, Aragón y Murcia, además de Navarra, Cataluña y Melilla que aumentaron el empleo, como se ha dicho.

Tabla 4.11. Número de cooperativas y sociedades laborales, nº de trabajadores y evolución por Comunidad Autónoma y año (%)

	ENTIDADES				TRABAJADORES			
	2007	2017	2007/17	%	2007	2017	2007/17	%
ANDALUCÍA	10.281	6008	-16289	-41,6%	90.016	72.267	-17.749	-19,7%
ARAGÓN	1.594	1072	-2666	-32,7%	11.289	10.834	-455	-4,0%
ASTURIAS	876	549	-1425	-37,3%	6.984	5.331	-1.653	-23,7%
BALEARES	412	250	-662	-39,3%	3.922	2.631	-1.291	-32,9%
CANARIAS	1.084	510	-1594	-53,0%	9.404	6.576	-2.828	-30,1%
CANTABRIA	253	192	-445	-24,1%	2.847	2.140	-707	-24,8%
CASTILLA LA M.	3.339	2137	1202	-36,0%	23.565	16.625	-6.940	-29,5%
CASTILLA Y LEÓN	2.472	1723	-4195	-30,3%	16.428	11.850	-4.578	-27,9%
CATALUÑA	7.400	5184	-12584	-29,9%	53.193	53.734	541	1,0%
C. VALENCIANA	5.002	3207	-8209	-35,9%	64.564	52.632	-11.932	-18,5%
EXTREMADURA	1.214	864	-2078	-28,8%	9.901	6.844	-3.057	-30,9%
GALICIA	1.968	1393	-3361	-29,2%	13.882	11.694	-2.188	-15,8%
MADRID	3.216	1856	-5072	-42,3%	28.027	24.705	-3.322	-11,9%
MURCIA	2.763	2051	-4814	-25,8%	26.370	24.182	-2.188	-8,3%
NAVARRA	805	761	-1566	-5,5%	9.654	12.826	3.172	32,9%
PAIS VASCO	2.514	2223	-4737	-11,6%	69.501	66.215	-3.286	-4,7%
RIOJA (LA)	234	175	-409	-25,2%	2.231	1.837	-394	-17,7%
CEUTA	30	18	-48	-40,0%	262	211	-51	-19,5%
MELILLA	30	17	-47	-43,3%	286	289	3	1,0%
TOTAL	45.487	30190	-75677	-33,6%	442.326	383.423	-58.903	-13,3%

Las cooperativas agrarias son las de mayor tradición en España. Han cumplido y siguen cumpliendo funciones muy importantes en el proceso de modernización de la agricultura y de la sociedad rural. Una de las funciones originariamente más significativas ha sido la de mejorar los precios percibidos por los agricultores concentrando en las cooperativas la producción de los pequeños y medianos agricultores para tener mayor poder de negociación frente a terceros en la venta de sus productos. Esto creó una amplia red de cooperativas muy vinculadas a los territorios y localidades, con un notable grado de dispersión y atomización, que en muchos casos han sido y continúan siendo los motores económicos de sus áreas de influencia. Posteriormente las cooperativas agrarias entraron en las fases de transformación y comercialización de sus productos, constituyendo una parte muy importante del sector de la industria alimentaria española. En 2017 el número de cooperativas de la industria alimentaria eran poco más de la mitad de las del sector exclusivamente agrario pero generaban ya más empleo que este, unos 35.000 empleos en el primero frente a unos 32.000 del segundo¹⁰. Es un indicador del avance del proceso de transformación e industrialización de la producción agraria.

¹⁰ Bases de datos de la Economía Social, 2017. op.cit.

En 2016, tres comunidades autónomas, Andalucía, Cataluña y Valenciana, concentraban el 41% de las cooperativas agroalimentarias y el 54% de la facturación de todas las cooperativas españolas de este sector. Andalucía es la comunidad que, a distancia de las demás, concentra la mayor parte de este sector, con el 22% de las cooperativas y el 38% del total de la facturación del sector cooperativo agroalimentario. Las cooperativas representaban además un tercio del total de las ventas y casi una quinta parte del total de las exportaciones del sector agroalimentario español, produciendo dos tercios de la producción final agraria¹¹.

Comparando con otros países de Europa, la cuota de mercado de las cooperativas agrarias españolas es menor, excepto en el caso del aceite y del vino, están más atomizadas, menos internacionalizadas, más orientadas a la producción que a la transformación y la comercialización y menos orientadas al mercado. Muy pocas pueden considerarse transnacional y sólo una (Coren) está entre las cien más importantes del mundo, en el puesto ochenta y siete¹². Los problemas con los que se enfrentan las cooperativas agroalimentarias en el actual contexto de globalización son los de avanzar en los procesos de integración para aumentar el tamaño, trascender el ámbito de la producción para absorber más fases de la cadena de valor, profesionalizarse más como empresas, internacionalizarse y organizarse más por criterios de afinidad sectorial que por criterios de proximidad ideológica, como ahora sucede (Baamonde, 2013; Entrena Durán y Moyano Estrada, 2006).

En suma, la contribución de las cooperativas a la economía de las zonas rurales y a su modernización, al mantenimiento de la población en ellas y a la creación de identidad, lealtad territorial y capital social para ayudar al desarrollo rural-territorial, ha sido y sigue siendo importante. Además, la figura de la cooperativa como empresa en este sector está asociada para muchos consumidores a la idea de economía con rostro humano, calidad y confianza, que es un importante activo intangible.

Pese a la importancia histórica y social de las cooperativas agroalimentarias, las del sector industrial y de servicios son hoy mucho más importantes en número y en creación de empleo y riqueza, como reflejo del cambio experimentado por la economía española a partir de la transición. Entre las 38 cooperativas españolas con volumen de negocio superior a 100 millones de euros (CEPES, 2017), sin contar los grandes grupos cooperativos a los que nos referiremos a continuación, hay 21 del sector agroalimentario, 10 del sector industrial, 2 del sector comercio y el resto de otras actividades (hostelería, vivienda, construcción y otros servicios). Sin embargo, el número de empleos es de 47.162 en las de comercio, 21.880 en las de industria y 7.464 en las agroalimentarias. Esto da una idea adicional del mayor peso que tienen las cooperativas de los otros sectores.

¹¹ Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español (2016). *El cooperativismo agroalimentario. Macromagnitudes del Cooperativismo Agroalimentario Español* <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/05708.pdf> Acceso: 10.9.2018 13.00 h.

¹² 2017 World Co-operative Monitor Rankings in International Dollars based on 2015 data. https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/wcm-int-dollars-2017-rankings2015-data-1013346240_0.pdf Acceso: 10.09.2018 13.30 h.

En España existen grandes grupos cooperativos entre los que sólo uno pertenece al sector agroindustrial, la antes citada cooperativa Coren de Galicia. Según el ranking mundial de cooperativas que publica el World Cooperative Monitor, que no es exhaustivo, España tiene el primer grupo cooperativo industrial del mundo, Grupo Cooperativo Mondragón, que ocupa el lugar 35 en el ranking mundial según volumen de negocio y tiene más de 63.000 empleados. Entre las primeras 300 están, además, Cofares (130) de distribución de medicamentos con más de 2.500 empleado; Fundación Espriu (190) de asistencia sanitaria con más de 57.000 empleados; Consum (158) del sector del comercio, con más 14.000 empleados; el Grupo Cooperativo Cajamar (233) del sector de banca y servicios financieros, con más de 6.000 empleos; y Coren (287) del sector agroalimentario, con más de 3.000 empleados. Además de estos pueden citarse otros como el Grupo Ilunion, con más de 35.000 empleados, vinculado al grupo ONCE, dedicado a la integración laboral de discapacitados a través sobre todo de centros especiales de empleo. O el Grupo Clade, grupo empresarial de la economía social de ámbito catalán, multisectorial, con más 5.500 empleados¹³.

Las cooperativas y sociedades laborales tienen una orientación hacia el mercado tan potente que, como se decía al principio de este trabajo, pueden perder los valores de solidaridad y defensa de quienes estaban en situación de desventaja, que estaban en el origen del cooperativismo. De hecho, es bien sabido que en cooperativas que han adquirido cierto tamaño y desarrollo a veces se ha planteado la posibilidad de dejar de serlo y convertirse en sociedades anónimas o limitadas, cuya regulación casa mejor con las exigencias del mercado y la competencia. Dadas las muchas experiencias nuevas e innovaciones reguladoras que hay en la economía social, como se verá más adelante, a lo mejor podría ser de utilidad recuperar los principios en colaboración con alguna de estas nuevas experiencias.

5. Las fundaciones

Las fundaciones se definen como “organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general” (Ley 50/2002 de Fundaciones). Además, en el preámbulo de la Ley se dice que ésta persigue “dinamizar y potenciar el fenómeno fundacional, como cauce a través del que la sociedad civil coadyuva con los poderes públicos en la consecución de fines de interés general”. Esta vinculación al interés general que reconoce esta ley es específica de las fundaciones y dota a la cultura corporativa fundacional de un rasgo singular. En el caso de las asociaciones, por ejemplo, necesitan ser declaradas de utilidad pública siguiendo un procedimiento establecido para ello, para tener esa vinculación con el interés general. Se pueden constituir fundaciones para los más diversos fines, como veremos a continuación¹⁴.

¹³ Datos de CEPES (2017) y World Co-operative Monitor Rankings (2017), op.cit.

¹⁴ Según el artículo 3 de la Ley, entre los fines de interés general que puede perseguir una fundación se encuentran, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, 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 fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión

Como en el caso de otras entidades del TS, no es fácil su análisis por las limitaciones de la información estadística disponible, como ya decíamos al principio de este trabajo. En el caso de las fundaciones, la Asociación Española de Fundaciones (AEF) y el Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones (INAEF) vienen aportando datos originales y útiles para ello en los informes sobre *El Sector Fundacional en España. Atributos fundamentales*, de los que han publicado ya tres, el último en 2016 (Rubio Guerrero y Sosvilla Rivero, 2016) que ofrece datos para los años 2008 a 2014.

La información y el análisis que aquí se ofrece sobre este sector se basa en datos seleccionados de ese informe, a los que hemos añadido a veces un tratamiento estadístico sencillo para analizar su evolución, tomando tres años de referencia (2007, 2012 y 2014) de forma similar a como hemos hecho con las cooperativas y las sociedades laborales. También se van a utilizar datos de otro informe más reciente sobre *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico* (Rodríguez Cabrero y Sosvilla Rivero, 2018)¹⁵, para hacer algunas referencias a las Fundaciones de Acción Social (FAS).

Según los datos aportados por la AEF y el INAEF que se recogen en la tabla 5.1, entre 2008 y 2012 el número de fundaciones activas efectivas se redujo en casi un 9% y el de las que tienen trabajadores en casi el doble. A partir de 2012 las primeras crecieron

social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, fomento de la tolerancia, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.

¹⁵ Este último informe se ha basado en datos de *El Sector Fundacional en España. Atributos fundamentales*, producidos por la AEF y el INAEF, ya citados, y en los datos de otros tres informes sobre el TSAS. Dos de ellos son el *Anuario del Tercer Sector de Acción Social, en España 2010* y el *Anuario del Tercer Sector de Acción Social, en España 2012*. El de 2010 lo hizo la Fundación Luis Vives con el impulso y coordinación de José Manuel Fresno y fue el primer intento para crear en España una base de datos sobre el TSAS y sus características. El autor de este trabajo fue miembro del Comité Científico del informe, colaboró en la redacción del cuestionario que se utilizó para el trabajo de campo y en la revisión del contenido de varios capítulos del mismo. El de 2012 se concibió como una continuación del anterior, para ir consolidando el objetivo inicial. Fue también iniciativa de la Fundación Luis Vives y se terminó después de que ésta se fusionara con la Fundación Acción Contra el Hambre, aunque en la edición sólo figuró la primera. El autor de este trabajo formó parte del Comité Científico de este segundo informe, redactó junto a Maite Montagut los apartados 1 y 11 del mismo y supervisó el contenido de los demás apartados. En ambos casos, la empresa EDIS realizó el trabajo de campo, análisis de resultados y redacción de la primera versión del informe. El tercero lo promovió la Plataforma de ONG de Acción Social (POAS) y se concretó en dos partes. La primera fue continuación de los dos informes anteriores y se publicó con el título *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*. Su estructura y contenido fue similar a los dos anteriores y permitió hacer la primera serie histórica sobre característica del TSAS comparando datos de los tres. El autor de este trabajo colaboró como en el diseño del cuestionario y muestra de la encuesta, en el análisis e interpretación de los resultados y en la revisión final del informe. El trabajo de campo, análisis de resultados y primera versión del informe lo realizó la empresa Systeme Innovación y Consultoría. El autor de este trabajo colaboró como asesor de esta parte en el diseño del cuestionario y muestra de la encuesta, en el análisis e interpretación de los resultados y en la revisión final del informe. La segunda parte se publicó con el título *Análisis prospectivo sobre los retos actuales y futuros del Tercer Sector de Acción Social en España*. Se trató de un análisis cualitativo a través de grupos de discusión y participación de expertos sobre el objetivo que se recogía en el título. El director de esta parte fue el Prof., Gregorio Rodríguez Cabrero y el autor de ese trabajo colaboró como asesor general del trabajo y como supervisor de contenidos.

ligeramente y las segundas se mantuvieron. No obstante, el número de fundaciones registradas se ha incrementado ligeramente entre 2008 y 2012, lo que indica que en estas organizaciones puede haber habido durante la crisis cese de actividad efectiva y, aún más, reducción significativa de las que empleaban trabajadores, pero no se extinguieron las que habían sufrido este impacto durante los años peores de la crisis. Continúan registradas y podrían volver a la actividad en algún momento. Se puede decir que las fundaciones activas efectivas han tenido una evolución cuya pauta es parecida a la de las cooperativas, pero con menor intensidad de pérdidas. Las que emplean trabajadores han seguido una pauta más parecida a las sociedades laborales, pero también con una intensidad de pérdidas menor.

Tabla 5.1. Número y evolución de fundaciones activas registradas, por años

	2008	2012	2014	Δ 2008/12	%	Δ 2012/14	%
F. ACTIVAS REGISTRADAS	13.334	13.797	14.120	463	3,5%	323	2,3%
F. ACTIVAS EFECTIVAS	9.594	8.744	8.866	-850	-8,9%	122	1,4%
F. A. E. CON EMPLEADOS	6.597	5.508	5.499	-1.089	-16,5%	-9	-0,2%

Fuente: el sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 1.

La mayor parte de las fundaciones son relativamente jóvenes. Casi la mitad de las registradas (44,7%) se constituyeron después de promulgarse en 2002 la segunda Ley de Fundaciones y la Ley 49/2002 de Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. El 26% lo hicieron después de promulgarse en 1994 la primera Ley. Sólo un 30% tienen antigüedad anterior 1994.

En términos relativos, medidos por el ratio de fundaciones por cada cien mil habitantes, las Comunidades Autónomas de mayor densidad fundacional en 2014 eran Madrid (33), Cantabria (32), Navarra (32) y Cataluña (27). Las de menor densidad eran Canarias (10), Andalucía (9) y Ceuta y Melilla (6).

En datos de ese mismo año, la mayor parte de las fundaciones las han promovido personas físicas (71,2%) frente a personas jurídicas (28%), y dentro de estas últimas con clara mayoría de entidades privadas (65,9%) sobre las entidades públicas (34,1%).

El ámbito de actuación en el que hay más fundaciones es el autonómico (38,95%), seguido del estatal (23,71%), el local (18,33%), el internacional (12,17%), el provincial (4,55%) y el local (2,09%). Entre 2008 y 2014 ha habido una reducción de las que actúan en el ámbito de local de unos cinco puntos porcentuales y un aumento equivalente repartido entre las de ámbito autonómico y estatal. La crisis parece haber producido una ligera tendencia a la ampliación del ámbito de actuación y también del tamaño que esto suele implicar, como veremos a continuación.

En cuanto a las FAS, la mayor parte de ellas se crearon antes que muchas fundaciones con otros fines, ya que cerca de la mitad lo hicieron entre 1995 y 2002 y una cuarta parte entre

1979 y 1994¹⁶. Esto puede deberse a que la mayoría de las FAS (casi un 80%) no esperaron hasta la aprobación de la Ley de Mecenazgo de 2002 antes citada, porque para ellas tenían poco peso los beneficios fiscales dados los fines para los que se crearon. Madrid (28,1%), Cataluña (19,8%) y Andalucía (12,4%) concentran casi dos tercios del total de las FAS que hay en España.

El tamaño de la mayor parte de las fundaciones en 2014, medido en términos económicos, era muy pequeño (microfundaciones de <30.000 € de ingresos anuales) o pequeño (30.000 a 500.000€ de ingresos anuales), como se ve en la tabla 5.2. Ambos sumaban poco más del 60% de todas ellas. Las de tamaño mediano constituían el 19%, las grandes casi el 11% y las muy grandes el 0,45%¹⁷. Entre 2008 y 2014 ha habido un importante descenso de las microfundaciones y un aumento significativo de la proporción que representan todas las demás. Como acabamos de decir, se ha producido un proceso de concentración del tamaño en términos económicos.

En el caso de las FAS, las microfundaciones tuvieron en 2013 menos peso que en el conjunto de las fundaciones (13% frente al 20,33%). Las pequeñas y medianas tenían un peso mayor (76,3% frente al 68,6%) y las grandes y muy grandes menor (10,6% frente a 14,6%). En las FAS no se produjo el proceso de concentración que tuvo lugar en el conjunto de fundaciones¹⁸.

Tabla 5.2. Porcentaje de fundaciones efectivas según ingresos en miles de euros y evolución, por años

	2008	2014	Δ 2012/14
<30 €	35,75	20,53	-15,22
30-500 €	34,02	41,23	7,21
500-1.200 €	11,61	12,76	1,15
1.200-2.400 €	7,36	9,72	2,36
2.400-10.000 €	8,11	10,72	2,61
10.000-50.000 €	2,7	3,84	1,14
>50.000 €	0,45	1,2	0,75

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Gráfico 3.

La mayor parte de las fundaciones pertenecientes al tramo alto de las grandes y al de las muy grandes son fundaciones de grandes grupos económicos y algunas del sector público. En el caso de las creadas por empresas, se constituyen para realizar actividades de interés general al amparo de los beneficios fiscales que tienen (Ley 49/2002 de Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo), que contribuyen a reforzar la imagen de estas instituciones ante la sociedad. En el caso del sector público se

¹⁶ *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico. Gráfico 2.*

¹⁷ Microfundaciones (ingresos <30.000€); pequeñas (entre 30.000€ y 500.000€); medianas (entre 500.000€ y 2.400.000€); grandes (entre 2.400.000€ y 50M€); muy grandes (>10M€).

¹⁸ *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico. Cuadro 3.*

constituyen para gestionar servicios de interés general a través de esta forma organizativa, con la intención de mejorar así la gestión o involucrar en sus objetivos al sector privado. Entre las FAS existe un caso singular de gran tamaño, el grupo de fundaciones de la ONCE, que en 2013 representaba el 21% del total del gasto de las FAS, diez puntos menos que en 2008¹⁹.

Entre 2008 y 2012 las fundaciones han aumentado considerablemente el número de personas que se benefician de sus actividades. El número de beneficiarios netos se ha multiplicado por dos en ese periodo, pasando de 17,8 a 35,6 millones de personas, sin que sus gastos totales hayan variado mucho, como veremos más adelante. La crisis parece que ha impulsado a las fundaciones a desarrollar políticas para hacer llegar sus actividades a mayor número de beneficiarios, a abrirse más a la sociedad.

Este impacto social de las actividades de las fundaciones varía territorialmente en función de la densidad fundacional antes comentada. La cifra de beneficiarios netos por habitante (índice de cobertura) en 2014 ha sido mayor en Cataluña (1,82), Navarra (0,97), País Vasco (0,94), Madrid (0,92) y Cantabria (0,90). Ha sido menor en Extremadura (0,19), Castilla la Mancha (0,29) y Andalucía (0,35). La media para España ha pasado de 0,39 en 2008 a 0,76 en 2014.

Entre las muchas actividades de interés general que pueden realizar las fundaciones, la que predomina es la relacionada con actividades culturales y de recreo (39,18%), seguidas de las relacionadas con educación e investigación (21,38%) y a cierta distancia de las relacionadas con el medio ambiente (10,15%) y con los servicios sociales (9,16%), seguidas de las demás que pueden verse en la tabla 5.3. Aunque durante la crisis ha crecido considerablemente la demanda de servicios y atenciones sociales por el aumento de la pobreza, la proporción de fundaciones que han desarrollado actividades en este campo no sólo no ha aumentado sino que ha disminuido ligeramente. Durante la crisis, los campos de actividad de las fundaciones han cambiado muy poco.

Tabla 5.3. Porcentajes de fundaciones efectivas según área de actividad, por años

	<u>2008</u>	<u>2012</u>	<u>2014</u>
ASESORAMIENTO	0,13	0,09	0,09
RELIGIÓN	0,81	0,74	0,77
ASOC. EMPRESARIALES	2,4	2,51	2,59
ACT. INTERNACIONALES	4,53	4,77	4,57
SANIDAD	4,71	4,99	5,18
DESARROLLO/VIVIENDA	6,86	7,49	7,32
SERVICIOS SOCIALES	9,16	8,79	8,81
MEDIO AMBIENTE	10,15	10,07	10,36
EDUCACIÓN/INVESTIGACIÓN	21,38	21,68	21,56
CULTURA RECREO	39,18	38,96	38,63

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 6.

¹⁹ *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico.* Pág. 31.

No obstante, si se mira la tipología de beneficiarios de las fundaciones, se puede matizar la conclusión anterior sobre la atención que prestan a los problemas sociales. Según puede verse en la tabla 5.4, del total de beneficiarios de las fundaciones, un 42,28% en 2008 y un 40,08 en 2014 fueron grupos de personas aquejadas por algún problema (adictos y toxicómanos, afectados por enfermedades, colectivos en riesgo de exclusión, desempleados, discapacitados, migrantes, presos y ex reclusos). Aun así, estos datos confirman que ha habido un ligero descenso en ese periodo de la atención que han dedicado a problemas sociales.

Las áreas de actividad de las FAS son las mismas y con la misma importancia que tienen en el conjunto de entidades del TSAS. En 2013, la mayoría de las FAS tenía como actividad principal la acción social (39,5%), seguida por actividades de integración e inserción social (27,9%), atención socio sanitaria (112,6%), cooperación internacional (10,5%), y vivienda. Las variaciones entre 2008 y 2013 reflejan cómo se adaptaron las FAS a las demandas en el campo de la acción social. Crecieron las dedicadas a actividades de integración e inserción (+ 9,1 puntos porcentuales), vivienda (+7 puntos p.) y cooperación internacional (+ 5 puntos p.). Descendieron las dedicadas a atención social (-8,4 puntos p.), a atención socio sanitaria (-5 puntos p), y las dedicadas a otras actividades (-10,3 puntos p.).

Tabla 5.4. Porcentaje de personas físicas beneficiarias de fundaciones activas efectivas por tipología y años

	2008	2014
ADICTOS Y TOXICÓMANOS	9,06	5,36
AFFECTADOS POR ENFERMEDADES	9,13	9,88
COLECTIVOS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN	15,1	17
DESEMPLEADOS	6,51	5,08
DIRECTIVOS/EMPRESARIOS/EMPRENEDORES	0,2	1,6
DISCAPACITADOS	1,81	2,36
ESTUDIANTES	19,26	15,5
FAMILIAS	7,45	5,68
INVESTIGADORES Y DOCENTES	7,05	6,32
MAYORES/TERCERA EDAD	6,71	5,04
MENORES DE EDAD	3,49	3,92
MIGRANTES	0,54	0,28
MUJERES	1,28	0,56
PRESOS Y EXRECLUSOS	0,13	0,12
PÚBLICO EN GENERAL	11,95	20,6

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 13.

Como puede verse en la tabla 5.5, el número de empleos generados por las fundaciones es importante y, además, durante la crisis han crecido los empleos directos. La reducción de empleos se ha producido por la parte más débil de la vinculación con la institución, por los

empleos indirectos. Entre 2008 y 2014 los empleos directos crecieron un 17% y los indirectos disminuyeron en un 38,5%, aunque en términos absolutos sólo representaron 6.451. Si se compara con las cooperativas y sociedades laborales, las fundaciones con empleo en 2014 eran aproximadamente el 16% de aquellas, pero el empleo directo que generaban era el 61% también de aquellas. Entre 2008 y 2014 el empleo directo crecía en las fundaciones un 17,7% mientras en el conjunto de la economía española disminuía en un 14,38%.

Tabla 5.5. Número de empleos en fundaciones efectivas y evolución por años

	2008	2012	2014	Δ2008/12	%	Δ 2012/14	%	Δ2008/14	%
EMPLEOS DIRECTOS	181.547	196.551	213.683	15.004	8,3%	17.132	8,7%	32.136	17,7%
EMPLEOS INDIRECTOS	16.763	10.086	10.312	-6.677	-39,8%	226	2,2%	-6.451	-38,5%

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 14.

En el caso de la FAS, entre 2008 y 2013 los empleos directos han crecido en mayor proporción que en el conjunto de las fundaciones (de 23.626 a 29.281, un 25,6%) y mucho más lo han hecho los indirectos (de 1.821 a 3.025, un 66,1%). No obstante, el empleo directo de las FAS representaba en 2008 sólo el 13 % del todas las fundaciones y el indirecto el 10,8%. En 2013, el primero había aumentado en un punto porcentual y el segundo en dieciocho puntos²⁰. Además, la proporción de FAS con que tienen personas remuneradas (93,2%) es mayor que en la media de entidades del TSAS.

En 2014, el número medio de empleados por fundación activa efectiva con empleados era 38,9 frente a 27,5 de 2008. Este dato confirma de nuevo el proceso de concentración que han experimentado las fundaciones es durante la crisis. Un dato, por otra parte, superior al de las cooperativas, por ejemplo, cuyo número medio de empleados en 2014 era de unos 13. No obstante, como puede verse en la tabla 5.6, casi un tercio de las fundaciones no tienen empleados y el 40% tiene menos de 10 empleados.

Tabla 5.6. Porcentaje de fundaciones activas efectivas según tamaños de plantilla, por años

	2008	2012	2014
SIN TRABAJADORES	31,24	37	37,97
1-5 TRABAJADORES	30,02	16,9	18,21
6-10 TRABAJADORES	10,16	11,27	9,17
11-15 TRABAJADORES	4,84	1,53	2,48
16-20 TRABAJADORES	3,85	5,63	4,74
>20 TRABAJADORES	19,89	27,66	27,43

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014).

Cuadro 14.

²⁰ Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico. Cuadro 19.

También ha crecido de forma significativa durante la crisis el número de voluntarios, que ha pasado de 97.340 en 2008 a 121.443 en 2014, un crecimiento del casi el 25%, como puede verse en la tabla 5.7. Puede que este dato explique cómo ha sido posible que se duplique el número de beneficiarios de las fundaciones en ese periodo sin haber aumentado los gastos.

Tabla 5.7. Número de patronos y voluntarios en fundaciones efectivas y evolución por años

	2008	2012	2014	Δ2008/12	%	Δ 2012/14	%	Δ2008/14	%
PATRONOS	77.872	72.320	75.563	-5.552	-7%	3.243	4,5%	-2.309	-3,0%
VOLUNTARIOS	97.340	108.480	121.443	11.140	11%	12.963	11,9%	24.103	24,8%

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 14.

Sin embargo, en el caso de las FAS el número de voluntarios ha disminuido mucho entre 2008 y 2013, pasando de 19.556 a 8.079, un 57,5% menos. En parte esto puede haber quedado compensado por el crecimiento de empleos directos e indirectos que, como hemos visto antes, aumentaron en ese periodo en 7.254 empleos, aun así una cifra inferior a los 11.400 voluntarios perdidos en ese periodo²¹.

Como puede verse en la tabla 5.8, los ingresos de las fundaciones efectivas disminuyeron en entre 2008 y 2012 en unos 2.187 millones de euros, un 22,6%. Los gastos disminuyeron menos, unos 581 millones de euros, un 5,3%. A partir de 2012, ambas partidas se recuperaron ligeramente. Las fundaciones se financian sobre todo de fuentes privadas (73,11%), en mucha menor medida de fuentes públicas (16,37%) o financieras (10,52%). Los ingresos por prestaciones de servicios y venta de bienes son poco más de un tercio del total (34,21%), y el resto son subvenciones y donaciones (55,28%) o rendimientos del patrimonio (10,51%).

Tabla 5.8. Ingresos y gastos totales de las fundaciones efectivas y evolución por años (en millones de €)

	2008	2012	2014	Δ2008/12	%	Δ 2012/14	%	Δ2008/14	%
INGRESOS	9.560	7.373	7.398	-2.187	-22,9%	25	0,3%	-2.162	-22,6%
GASTOS	8.520	7.939	8.066	-581	-6,8%	127	1,6%	-454	-5,3%
INGRESOS-GASTOS	1.030	-566	-668						

Fuente: El sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2014). Cuadro 20.

En el caso de las FAS, los ingresos entre 2008 y 2012 pasaron de 349 a 289 millones de euros, pero se recuperaron en 2013, llegando a 354 millones. A diferencia del conjunto de las fundaciones, las FAS superaron ligeramente en 2013 los ingresos que tuvieron al comienzo de la crisis. La partida de gastos ha tenido una evolución similar, descendió de

²¹ Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico. Cuadro 19

285 a 274 millones de euros entre 2008 y 2010 y para 2013 alcanzó los 343 millones. Las FAS respondieron al aumento de las demandas sociales durante la crisis con un esfuerzo económico importante. No obstante, los ingresos de las FAS en 2008 representaban solo el 3,67% del gasto del conjunto de los ingresos de las fundaciones y los gastos representaban una proporción similar, el 3,36%. En 2013, estas proporciones habían aumentado ligeramente al 4,81% y 4,29% respectivamente. En 2013, la financiación pública era menor en las FAS que en la media de las entidades del TSAS (47,6% frente a 55,3%), menor también la financiación propia (20,6% frente a 25,3%) y mayor la financiación privada (31,8% frente a 19,4%)²². A su vez, los ingresos medios anuales por entidad eran también en 2013 ligeramente superiores a la media de las entidades del TSAS (1,6 frente a 1,3 millones de euros en 2013). Estos datos junto a otros analizados antes muestran que las FAS son una parte pequeña del subsector fundacional y que sus características están más cerca de las entidades del TSAS²³ que las del subsector al que pertenecen.

6. El tercer sector de acción social

El Tercer Sector de Acción Social (TSAS) lo forman las entidades que, constituidas bajo alguna de las figuras jurídicas que formalmente se reconocen como del Tercer Sector, se dedican principalmente a la defensa y promoción de derechos sociales y a la atención a las personas en situaciones de necesidad de variada naturaleza. Entre estas entidades hay cooperativas, asociaciones, sociedades laborales, fundaciones y otras figuras jurídicas, a las que une la vocación de la acción social a través de la dedicación antes señalada, aunque las que más abundan son las asociaciones.

Los primeros intentos para conocer de forma sistemática las características de este sector son relativamente recientes. Se han hecho a partir de los informes antes citados²⁴, que han sentado las bases sobre las que seguir produciendo una información cada vez más ajustada a la realidad de este sector. Se trata de una tarea compleja y difícil por la falta de registros con información sistemática, actualizada y accesible de estas entidades y de su evolución. Esta tarea aún no se ha completado, razón por la que la Plataforma de ONG de Acción Social (POAS) sigue trabajando con ese objetivo²⁵.

Gracias a esos primeros intentos disponemos de una estimación aproximada del número de entidades que componen el TSAS en España. También de una primera serie histórica de datos sobre sus características, referidas a los años 2008, 2010 y 2013, años en que se realizaron las respectivas encuestas en las que se basan los informes. Todo esto aporta evidencia empírica para empezar a analizar la evolución del sector durante la primera y más dura fase de la crisis.

²² *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico*. Cuadro 45 y 43.

²³ *Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis. Impacto social y económico*. Cuadro 42

²⁴ Se trata del *Anuario del Tercer Sector de Acción Social, en España 2010*; el *Anuario del Tercer Sector de Acción Social, en España 2012*; *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*; y *Análisis prospectivo sobre los retos actuales y futuros del Tercer Sector de Acción Social en España*. Todos ellos están referenciados con detalle en la nota 17 de este texto.

²⁵ POAS tiene en marcha desde 2018 un proyecto para la realización de un directorio de entidades del TSAS.

Según esos datos, se estima que en 2008 había en España en torno a 29.700 organizaciones activas en el TSAS. Por razones técnicas, los informes posteriores no entraron en la estimación de la evolución temporal de esta cifra. No ofrecen pues información sobre la variación del número de entidades entre 2008 y 2013. No obstante, es probable que en ese periodo hayan desaparecido entidades, especialmente entre las más pequeñas, y otras hayan perdido empleo, como se verá más adelante, por los recortes en gasto social durante ese periodo. Un indicador de estas tendencias puede ser, por ejemplo, que las entidades del TSAS que dicen no tener ningún empleado pasaran del 14% en 2010 al 21,5% en 2013²⁶. Se trataría de entidades que no han desaparecido, pero han tenido que prescindir del empleo asalariado, sustituyéndolo por voluntariado.

En 2015 el TSAS era un sector bastante consolidado, en el que tres de cada cinco entidades tenían más de 20 años de antigüedad y cuatro de cada cinco tenían más de 15 años. Además, en torno al 80% de las entidades de base vienen estando asociadas a otras de nivel superior para beneficiarse de las ventajas y recursos de capital social de ese trabajo en red. Esta situación ha hecho posible que las entidades del TSAS hayan podido afrontar el aumento de demanda de atención social que se ha producido en estos años.

Las entidades del TSAS han desarrollado su actuación durante la crisis en ámbitos de proximidad, como ya se detectó en 2008, cuando el 48% de ellas trabajaban sólo en el nivel local o provincial y el 33% lo hacía en el autonómico. Hasta 2013 han mantenido esta pauta de actuación con muy ligeras modificaciones.

Sin embargo, si han cambiado sus actividades adaptándolas más a las demandas de la crisis. Entre 2007 y 2013 han aumentado en nueve puntos las actividades de intervención directa (asistencia psicosocial, inserción, formación, alimentación, vivienda...), que han pasado del 44% al 53%, y han disminuido las actividades transversales (información, orientación...) y de otro tipo (promoción de derechos, desarrollo comunitario...) en una proporción equivalente.

Según las estimaciones de los informes citados, el número de intervenciones directas de las entidades del TSAS, incluyendo las entidades singulares, para ayudar a los ciudadanos que lo necesitaban, ha aumentado extraordinariamente entre 2007 y 2013, como puede verse en la tabla 6.1.

En 2013 las intervenciones alcanzaron casi los 53 millones, 16,1 millones más, un 33.8%, de las que hubo en 2007. Esto permite afirmar que el TSAS ha hecho un importante esfuerzo para atender las muchas necesidades que surgieron durante esos años, en especial entre 2007 y 2010 que fue el periodo en el que más crecieron.

²⁶ *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p. 51.

www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/estudio_completo_el_TSAS_en_2015_impacto_de_la_crisis.pdf

Tabla 6.1. Estimación del número de intervenciones directas de las entidades del TSAD

	2007		2010		2013	
Nº DE INTERVENCIONES	36.857.541		47.667.904		52.976.713	
	Δ 2007-2010		Δ 2010-2013		Δ 2007-2013	
VARIACIÓN	10.810.363	29,3%	5.308.809	11,1%	16.119.172	33,8%

Fuente: *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p. 32.

Este esfuerzo lo realizaron las entidades del TSAS haciendo más trabajo con menos recursos, ajustando algo sus plantillas por los recortes del gasto social, aumentando la contribución de voluntarios y aportando más recursos propios.

El hacer más con menos puede verse en la evolución de empleo, que no creció al ritmo de las intervenciones que acabamos de ver. Según las mismas fuentes, los trabajadores asalariados con que contaron para atenderlas crecieron en el conjunto el TSAS entre 2008 y 2013 casi en un 22%, como puede verse en la tabla 5.2. Casi todo este crecimiento se produjo en el primer tramo del periodo, entre 2008 y 2010, debido a la inercia del gasto social recogido en los presupuestos. En España, el gasto social total creció en términos absolutos entre 2007 y 2011 y empezó a bajar en 2011²⁷.

Tabla 6.2. Estimación de la evolución del empleo en las entidades del TSAS

EMPLEO	2008		2010		2013	
ENTIDADES SINGULARES	43.765		41.548		77.570	
RESTO DE ENTIDADES	485.264		594.413		567.400	
TOTAL	529.029		635.961		644.979	
	Δ 2008-2010		Δ 2010-2013		Δ 2010-2013	
ENTIDADES SINGULARES	-2.217	-5,1%	36.022	86,7%	33.805	77,2%
RESTO DE ENTIDADES	109.149	22,5%	-27.013	-4,5%	82.136	16,9%
TOTAL	106.932	20,2%	9.018	1,4%	115.950	21,9%

Fuente: *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p 50.

El empleo entre 2008 y 2010, sin incluir las entidades singulares, referido por tanto al resto de entidades, creció un 22,5% y tuvo una caída del 4,5% entre 2010 y 2013 por las razones que se acaban de apuntar. Las entidades singulares tuvieron una evolución diferente, perdieron empleo en el primer tramo del periodo y lo ganaron en el siguiente en cantidad importante.

²⁷ Sobre la evolución del gasto social en España durante la crisis, comparado con otros países de la Eurozona, puede verse en M. Pérez Yruela (2018). "Condiciones y contenido para la renovación de la agenda en torno al bienestar", en Jaraíz, G., ed. *Bienestar social y políticas públicas*. Madrid, La Catarata: 44-73.

Los ajustes en el empleo se pueden ver también en el tamaño de las entidades según el número de trabajadores. Entre 2008 y 2013 las entidades sin ningún trabajador se mantuvieron en una proporción similar (22,4% y 21,5% respectivamente). Crecieron las entidades pequeñas con menos de 10 trabajadores, que pasaron de representar el 51,2% en 2008 al 54,2% en 2013. El TSAS es un sector atomizado en el que casi tres de cada cuatro entidades o no tienen empleados o tienen menos de 10. No obstante, mucho menos atomizado que el conjunto de la economía española, en la que en 2013 casi dos tercios de las empresas tenían sólo entre uno y dos trabajadores y nueve de cada diez tenían menos de diez. Esto se debe a que, como es bien sabido, las actividades relacionadas con servicios sociales son más intensivas en trabajo, por lo que siempre se han considerado una importante fuente de empleo.

Desde la perspectiva de la dimensión económica de las entidades, la evolución del empleo ofrece una imagen diferente. Durante la crisis ha habido un ligero proceso de crecimiento del número de trabajadores por entidad, un proceso de concentración. Esta ratio ha pasado para el conjunto del TSAS de 24,6 a 31,9 trabajadores por entidad. Ha sido mucho mayor en las grandes (más de 1 millón de euros), en las que ha pasado de 71 a 97,7, que en las muy pequeñas (menos de 30.000 € de presupuesto), en las que ha pasado de 1,1 a 4,9 o las pequeñas (de 30.000 a 300.000 €) de 8 a 18. Es una tendencia positiva que reduce la atomización del sector antes comentada.

Las características y condiciones de trabajo de los asalariados del TSAS han cambiado poco durante la crisis. Ha aumentado ligeramente la participación de las mujeres, que ya era alta en 2008 (73,3%) y ha pasado al 78,4% en 2013. También ha aumentado ligeramente la proporción de trabajadores con estudios superiores, que ha pasado del 65,3% al 71,6%. Los trabajadores con contrato indefinido se han mantenido en torno a los dos tercios y los que tienen jornada completa también se han mantenido en poco más de la mitad (56%). La proporción de entidades que tienen trabajadores discapacitados ha permanecido en torno a un tercio, pero la proporción de trabajadores con discapacidad respecto al total de trabajadores ha aumentado del 9 al 15,7%. En general, se puede decir que las condiciones de trabajo en las entidades del TSAS no han empeorado durante la crisis y siguen siendo mejores que la media española.

El crecimiento del empleo en las entidades del TSAS durante la crisis ha sido significativamente menor que el de las intervenciones sociales, como se ha dicho. Este desfase lo han cubierto mediante la incorporación de más voluntarios. En efecto, como puede verse en la tabla 6.3 el número de voluntarios aumentó considerablemente durante la crisis, alcanzado la cifra de algo más de 1,2 millones en 2013, un 45,7% más que en 2008.

Tabla 6.3. Estimación de la evolución del número de voluntarios en las entidades del TSAS

<u>VOLUNTARIOS</u>	<u>2008</u>		<u>2010</u>		<u>2013</u>	
ENTIDADES SINGULARES	236.762		274.687		289.045	
RESTO DE ENTIDADES	636.409		800.727		983.293	
TOTAL	873.171		1.075.414		1.272.338	
<u>EVOLUCION</u>						
	<u>Δ 2008-2010</u>		<u>Δ 2010-2013</u>		<u>Δ 2008-2013</u>	
ENTIDADES SINGULARES	37.925	16,0%	14.358	5,2%	52.283	22,1%
RESTO DE ENTIDADES	164.318	25,8%	182.566	22,8%	346.884	54,5%
TOTAL	202.243	23,2%	196.924	18,3%	399.167	45,7%

Fuente: *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p 73.

El aumento fue menor en las entidades singulares (22,1%) que en el resto (54,5%). Probablemente el mayor crecimiento de empleo en las primeras, que acabamos de ver, puede explicar esta diferencia respecto al resto de entidades. Las características de los voluntarios han variado también poco, excepto en la dedicación. La proporción de mujeres y hombres se ha mantenido: seis frente a cuatro de cada diez. Un tercio de las entidades tienen voluntarios con discapacidad y ha aumentado la proporción de voluntarios con dedicación de más de 5 horas, que ha pasado del 32% en 2008 al 43% en 2013.

En esta panorámica cuantitativa de la evolución TSAS, vamos a analizar finalmente el tema de la financiación. Como se ha dicho antes, el gasto social en España aumentó en el tramo primero del periodo que consideramos y disminuyó en segundo, pauta que se refleja en el caso del TSAS como se ve en la tabla 6.4.

Tabla 6.4. Estimación de la evolución de ingresos y gastos totales de las entidades del TSAS* (millones de €)

<u>INGRESOS Y GASTOS</u>	<u>2008</u>		<u>2010</u>		<u>2013</u>	
INGRESOS TOTALES (IT)	16.824,50		17.467,50		14.470,77	
GASTOS TOTALES (GT)	15.519,00		17.021,20		13.910,67	
IT-GT	1.305,50		446,30		560,10	
<u>EVOLUCION</u>						
	<u>Δ 2008-2010</u>	<u>%</u>	<u>Δ 2010-2013</u>	<u>%</u>	<u>Δ 2008-2013</u>	<u>%</u>
INGRESOS TOTALES (IT)	643,00	3,8%	-2.996,73	-17,2%	-2.353,73	-14,0%
GASTOS TOTALES (GT)	1.502,20	9,7%	-3.110,53	-18,3%	-1.608,33	-10,4%

Fuente: *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p 89.

*Estos datos no incluyen a las entidades singulares.

Entre 2008 y 2010 los ingresos aumentaron ligeramente (3,8%) y los gastos aumentaron más (9,7%), a costa de reducir el excedente, que pasó de 1,3 millones de euros a 446,300 euros. Entre 2010 y 2013 los ingresos se redujeron de manera significativa (17,2%) y algo más los gastos (18,3%). Aunque el balance medio de ingresos y gastos ha sido positivo para las entidades del TSAS, varía cuando se analiza en función de tamaño económico de las entidades. En el año 2013, el balance de las entidades muy pequeñas fue de -4,4%, el de las pequeñas de -2,9%, el de las medianas de -0,7% y el de las grandes fue positivo, +5,7%.

Las entidades del TSAS han seguido dependiendo durante la crisis de la financiación pública, que ha mantenido un peso importante en el conjunto de la financiación. En estos años, el peso de la financiación pública disminuyó del 61,3% al 55,3%, el de la financiación privada también lo hizo bajando del 23,9% al 19,4% y creció el de la financiación propia, que aumentó del 14,8 a 25,3%.

Entre 2008 y 2010 creció ligeramente la financiación pública (1,6%) y la financiación propia lo hizo de manera extraordinaria (52,9%). Se puede decir que el aumento del gasto social en España en este tramo, al que nos venimos refiriendo, no tuvo como destino principal la acción social. Se repartió entre otras muchas funciones, muy especialmente en la protección por desempleo. Al TSAS llegaron 167 millones más de financiación pública, sobre todo desde las comunidades autónomas, con las mayores competencias, por otra parte, en política social. La financiación privada disminuyó de manera importante, especialmente por los cambios que hubo en las cajas de ahorros que influyeron en el descenso de sus obras sociales. Fueron las entidades del TSAS con sus fondos propios las que financiaron buena parte del gasto necesario para atender el crecimiento de las intervenciones de ayuda.

Tabla 6.5. Estimación de la evolución de los ingresos de las entidades del TSAS, según fuentes de financiación* (millones de €)

FINANCIACIÓN	2008		2010		2013	
FINANCIACIÓN PÚBLICA	10.313,42		10.480,50		8.002,34	
FINANCIACIÓN PRIVADA	4.021,06		3.179,09		2.807,33	
FINANCIACIÓN PROPIA	490,03		3.807,92		3.661,11	
FINANCIACIÓN TOTAL	16.824,50		17.467,50		14.470,77	
EVOLUCIÓN	Δ 2008-2010	%	Δ 2010-2013	%	Δ 2008-2013	%
FINANCIACIÓN PÚBLICA	167,08	1,6%	- 2.478,16	-23,6%	-2.311,08	-22,4%
FINANCIACIÓN PRIVADA	-841,97	-20,9%	-371,76	-11,7%	-1.213,73	-30,2%
FINANCIACIÓN PROPIA	1.317,89	52,9%	-146,81	-3,9%	1.171,08	47,0%

Fuente: *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, p 95.

*Estos datos no incluyen a las entidades singulares

En el tramo 2010-2013, la financiación pública disminuyó de manera importante (23,6%), lo hizo algo menos la privada (11,7%) que ya lo había hecho mucho en el tramo anterior (20,9%), y un poco la propia (3,9%) después de haber crecido mucho antes.

El aumento de los problemas y demandas sociales durante la crisis y el descenso de la financiación cuando más se necesitaba, han sometido a las entidades del TSAS a un estrés muy importante para poder atender tantas intervenciones como han tenido que atender. Por un lado, esto ha puesto de manifiesto la capacidad del sector para superar esa prueba, pese a las limitaciones que tenía para hacerlo. Por otro, ha tensionado a las entidades y ha abierto dentro de ellas un debate sobre el papel que les corresponde en un Estado de Bienestar acechado por dudas sobre su sostenibilidad, sobre su modelo de financiación y organización y sobre otros retos que se les avecinan para su propio futuro. Estos aspectos se analizan con detalle en la segunda parte del informe promovido por POAS, publicado en 2015, al que ya nos hemos referido antes²⁸ y en otros trabajos (Pérez Yruela y Navarro Ardoy, 2013; Rodríguez Cabrero, 2013; Pérez Yruela y Montagut, 2012). En ellos se basa la apretada síntesis de estos temas que se hace a continuación, que puede ampliarse recurriendo a esas fuentes.

El TSAS en España se ha consolidado como un actor relevante para el modelo de Estado de Bienestar español y europeo que se ha ido configurando en las últimas décadas. Se trata de un modelo en el que la acción del Estado se complementa con la de la sociedad a través sobre todo de las entidades de acción social. Esta complementariedad se apoya en la capacidad demostrada de estas entidades, por su experiencia y tradición, para crear empleo a través de fórmulas participativas propias de la economía social o sin ánimo lucrativo, centradas en las personas más que en los beneficios. También en su contribución

²⁸ *Análisis prospectivo sobre los retos actuales y futuros del Tercer Sector de Acción Social en España*. POAS, 2015, que es uno de los análisis más completos que hay sobre el tema. El trabajo se divide en dos partes. La primera trata sobre “El Tercer Sector de Acción Social en el contexto de la Unión Europea y Situación actual y tendencias de futuro del TSAS en España”, de la que son autores Gregorio Rodríguez Cabrero y Vicente Marbán Gallego. Para hacerlo han utilizado la información recogida en 21 entrevistas en profundidad hechas a representantes de entidades del TSAS representativas y de servicios, de diferentes tamaños y espacios territoriales; representantes de la economía social y economía mercantil que colaboran con el TSAS (CEPES, La Caixa); representantes de la Administración Pública Central y Local; representantes de organizaciones profesionales relacionadas con el TSAS (tal como trabajadores sociales, sociólogos y psicólogos); representantes de los nuevos movimientos sociales y plataformas cívicas; expertos en el TSAS. También por la información proporcionada por 6 grupos de discusión, realizados en diversos lugares de España, en los que participaron 43 directivos y líderes de entidades sociales. Finalmente, por los datos recogidos en un estudio DELPHI, en que participaron 43 gestores y directivos de entidades de TSAS.

https://www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/analisis_prospectivo_retos_del_TSA_S_parte_1.pdf

La segunda parte la conforman seis estudios monográficos realizados por especialistas, sobre los siguientes temas: “Las necesidades sociales y las nuevas áreas de actividad en el TSAS” (V. Marbán y G. Rodríguez Cabrero); “Posicionamiento y relaciones entre el TSAS, el Sector Público y la esfera mercantil” (G. Rodríguez Cabrero y V. Marbán); “La relación entre el TSAS, los movimientos sociales y las nuevas formas de participación en la sociedad” (I. Zuberó); La base social en el TSAS (V. Marbán y G. Rodríguez Cabrero); La sostenibilidad del Tercer Sector de Acción Social (G. Rodríguez Cabrero y V. Marbán); Innovación social y Tercer Sector de Acción Social (F. Fantova).

www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/analisis_prospectivo_retos_del_TSAS_parte_2.pdf

a la integración y a la cohesión social, tanto a través del empleo que generan como a través de las acciones que realizan para ayudar a salir de la exclusión a quienes lo necesitan e integrarlos facilitándoles acceso al trabajo. Finalmente, en su acción dirigida a la defensa de los derechos en general y, en particular, de los derechos sociales, económicos y de tercera generación. Con ellas contribuyen a la denuncia del incumplimiento de derechos, a dar visibilidad de los problemas sociales y a promover su solución. Así pueden influir en las políticas públicas y contribuir a su definición.

Para que este modelo, este espacio de colaboración público-social, se desarrolle y perfeccione en la práctica no basta con reconocer que se aspira a él y que su construcción esté más o menos en marcha. También hay que ver si se dan las condiciones para que avance a la velocidad con la que es necesario que lo haga. El esfuerzo que el TSAS ha hecho durante la crisis, ha abierto el debate de hasta qué punto se dan esas condiciones y cuáles son las limitaciones que tiene para ello. Según los trabajos a los que nos referíamos antes, los representantes de las entidades del TSAS y los expertos consultados son conscientes de que tienen limitaciones, algunas de las cuales analizamos a continuación, que tienen que afrontar para poder avanzar en la consolidación de ese espacio público-social.

Aunque el TSAS está consolidado en España, su estructura está demasiado atomizada y dualizada, con una amplia mayoría de entidades muy pequeñas y un número reducido de entidades grandes, como se vio antes, entre las que falta una clase media que equilibre esa estructura con entidades que, por su tamaño, puedan realizar su función con más especialización, eficacia y garantía de sostenibilidad. Además, se trata de un sector con una heterogeneidad grande respecto a las motivaciones y valores fundacionales que hay tras las entidades. Por poner algunos ejemplos, entre ellas hay entidades netamente religiosas, entidades civiles con vinculación religiosa, entidades netamente civiles, entidades vinculadas a instituciones civiles o partidarias de orientación ideológica o programática diversa, entidades surgidas de movimientos sociales de cercanía (barrios, pueblos...), entre otras. También son heterogéneas las actividades que realizan. Unas realizan actividades de defensa y promoción de derechos, otras prestan servicios y atenciones sociales, dentro de ambas hay especialidades diferentes y las hay que tienen una mezcla de todo ello. Esta diversidad influye en las formas de organización y funcionamiento de las entidades y en las relaciones entre ellas.

La atomización y la diversidad enriquecen el sector, pero también tienen efectos problemáticos para avanzar en su consolidación y en el desarrollo del espacio público-social en el que se enmarca su actividad. En este sentido, actúan como barreras para la colaboración entre entidades y para el trabajo en red en general; hacen más lento y difícil el proceso de articulación, organización e integración de las entidades en estructuras que sirvan a la representación y defensa de los intereses del conjunto; debilitan a esos actores colectivos que son las estructuras de representación para actuar como interlocutores con las administraciones públicas en el espacio público-social en el que tienen que hacerlo; oscurecen la visibilidad del conjunto del sector, por la capacidad de proyección pública que tienen las entidades más grandes y por la dificultad de las más pequeñas para hacerse ver y reconocer, pese a ser mayoría dentro de él y superar a aquellas en actividad. Estas dificultades no son insalvables. Durante la crisis ha crecido el tamaño medio en número de trabajadores asalariados por entidad, que apunta a una tendencia positiva hacia el aumento

de esa clase media de entidades a que antes nos referíamos. No obstante, es necesario seguir reforzándola mediante fusiones y colaboraciones entre entidades. El hábito de participar en procesos de articulación está bastante extendido, ya que las entidades de primer nivel están en su mayoría adheridas a otras de nivel superior, lo que indica que la práctica de la colaboración y el trabajo en red tiene cierta tradición sobre la que puede apoyarse el avance en el proceso de articulación que el sector necesita. De hecho, instituciones como la POAS y otras plataformas o asociaciones de segundo y tercer nivel, de ámbito regional y sectorial, indican que se ha avanzado en la superación de este reto.

Otra limitación procede de la financiación de las actividades del TSAS, que depende en una parte importante de las administraciones públicas, como también ya se ha visto. Para las entidades esto implica, por un lado, su incorporación a la prestación de servicios sociales y otras acciones sociales financiadas por las administraciones públicas, que puede ser una fuente de ingresos importante, si no imprescindible, para su sostenibilidad. Por otra parte, implica someterse a las reglas de concesión en régimen de concurrencia y de rendición de cuentas de periodicidad anual de los presupuestos públicos. Esto crea incertidumbre sobre la estabilidad y suficiencia de la financiación, por estar sometida a las variaciones provocadas por la coyuntura política y económica, como se ha visto durante la crisis, que dificulta la planificación interanual y la estabilidad de las entidades. Todo esto les preocupa por las incertidumbres, cargas y limitaciones que supone.

No obstante, esta relación de dependencia es consustancial con el modelo de colaboración público-social del modelo de Estado de Bienestar en el que estamos, al que el sector no puede renunciar fácilmente. Por tanto, un reto del sector es influir para conseguir que las relaciones de las administraciones se regulen de forma que se preserve la autonomía de las partes, contemple la participación del TSAS en la definición y gestión de la política social y permitan una gestión y planificación adecuada de las actividades de sus entidades. Además, influir también para la aplicación de cláusulas sociales en la contratación pública, que reconozcan la aportación del voluntariado y el valor de los principios de la economía social y de la ausencia de lucro de las entidades del TSAS. Esta es su seña de identidad, expresión del compromiso social que lo distingue de otras formas de acción colectiva. Es necesario medir el valor de la acción voluntaria, disponer de datos e indicadores que permitan estimar el plus que aporta a la prestación de servicios. La capacidad para influir en todo esto dependerá, entre otras cosas, de la forma en que el sector se organice para representar y defender sus demandas y propuestas ante las administraciones públicas, aspecto vinculado al reto que se ha tratado en los párrafos anteriores.

La otra solución que se propone desde el sector es reducir la dependencia de la financiación pública, aumentando sobre todo la financiación propia, como ya han hecho durante la crisis. Para ello es necesario ampliar la base social de las entidades del TSAS, incorporando a ellas más ciudadanos comprometidos con sus fines y sus valores y dispuestos a aportar su contribución económica. Este reto conecta con otro problema que el sector reconoce. Se trata de su relativo alejamiento de las nuevas formas de participación, de los movimientos sociales emergentes, de las nuevas experiencias en el ámbito de la economía social, solidaria y colaborativa, que se tratan en el apartado siguiente. En suma, un cierto alejamiento del tejido social activo, reivindicativo y solidario del que muchas de estas entidades surgieron y también de la sociedad en general. Explican esta situación como un efecto no querido del esfuerzo que han tenido que hacer para atender las

demandas sociales, que les ha obligado a concentrarse en esta tarea abandonando las de defensa y reivindicación de derechos y apertura a la sociedad.

El TSAS tiene una función importante que cumplir a través de la prestación de servicios en el espacio de colaboración público-social en materia de bienestar. Para cumplir eficazmente esta función tiene que concentrarse en ella y hacerlo de manera profesional, con la mejor calidad técnica en sus actuaciones, dentro de organizaciones especializadas y gestionadas también con eficacia. Perfeccionar el ámbito de la prestación de servicios y adaptarlo a los nuevos problemas sociales es uno de los retos del sector para afianzar su sostenibilidad institucional. Esto no es necesariamente incompatible con la función reivindicativa que es importante que desarrolle porque también les dota de identidad. Cabe hacerlo a través de entidades especializadas en cada una de estas funciones o conciliando ambas dentro de una misma entidad. Un sector consolidado y maduro como ya es el TSAS de España puede y debe hacer compatible estas dos vocaciones por alguno de esos dos caminos. Esa compatibilidad será más fácil si el sector se abre más a la sociedad y a las innovaciones sociales que le pueden llegar a través de los puentes que establezca para ello.

Las entidades del TSAS tendrán que convivir con el aumento creciente de la participación de las empresas privadas en la prestación de determinados servicios sociales, sobre todo en las especialidades en las que el riesgo es menor y mayor las expectativas de beneficios, como es el caso de las residencias para mayores o la atención domiciliaria por discapacidad. Esta situación les plantea dos retos. Primero, prepararse para competir con el sector mercantil basándose en el perfeccionamiento organizativo y profesional, como las cooperativas u otras empresas de la economía social lo han venido haciendo con éxito en otros sectores. Demostrar que se puede ser tan eficaz como una entidad mercantil sobre las bases del voluntariado y la acción social centrada en el beneficiario y no el beneficio. En otras palabras, demostrar que el altruismo es un activo para desarrollar ciertas acciones sociales en mejores condiciones que puedan hacerlo entidades movidas principalmente por el beneficio. El segundo reto es desarrollar estrategias de colaboración entre ambos sectores, aprovechando los beneficios que pueden representar para ambas partes la hibridación de sus respectivas culturas organizativas en proyectos concretos de colaboración.

7. Epílogo: El tercer sector y las nuevas formas de economía social, solidaria y colaborativa

En las últimas décadas han aparecido nuevas formas de practicar actividades económicas que, desde el punto de vista de los objetivos y valores que tienen, pueden estar dentro de lo que aquí hemos considerado Tercer Sector. Se trata de innovaciones sociales que, como toda innovación, surgen de la recombinação de elementos ya conocidos, a los que se les da una nueva forma que se presume más útil o más eficaz. Nos referimos a las empresas sociales, a las cooperativas sociales, a las empresas de economía solidaria y a algunas de las iniciativas de economía y consumo colaborativo que tanto han crecido en pocos años. Estas innovaciones pueden servir de estímulo y referencia para la renovación y ampliación del TS tradicional que hemos analizado en este informe.

7.1. Empresas sociales

Las empresas sociales son un movimiento que ha crecido en importancia en Estados Unidos y Europa en las últimas décadas. Lo que se entiende por empresa social es distinto en ambos continentes (Kerlin, 2006; Galera y Borgaza, 2009; Hulgard, 2010). En EEUU hay una concepción laxa de lo que es una empresa social. La Alianza de la Empresa Social (Social Enterprise Alliance) de EEUU, una organización muy activa en la representación y promoción de las empresas sociales, las define como “organizaciones que atienden a necesidades no cubiertas o resuelven un problema social o medioambiental a través de un enfoque de mercado o empresarial”²⁹. Considera tres tipos de empresas sociales: a) empresas que emplean personas con dificultades para incorporarse al mercado de trabajo normal; b) empresas que ofrecen productos o servicios innovadores, que crean impacto social o ambiental positivo; c) empresas que donan una parte de sus beneficios a organizaciones sin fines de lucro que atienden necesidades sociales no cubiertas. La empresa social, dicen, no es tanto una figura jurídica determinada, sino una filosofía que pretende atender problemas sociales o causas socialmente útiles a través de una organización que está dentro del mercado. Incluye, pues, un abanico de casos que van desde una empresa cuyas actividades son socialmente útiles o beneficiosas a una organización sin ánimo de lucro que destina todos sus beneficios a objetivos sociales, pasando por empresas que dedican a objetivos sociales sólo una parte de los beneficios. El movimiento de empresas sociales de este modelo está extendido por muchos países de Europa y otros continentes³⁰.

En Europa, la noción de empresa social está más asociada a las formas de economía social tradicional, como las cooperativas y entidades similares, y trata de definirla de manera clara. La Red Europea de Investigación sobre la Empresa Social-EMES, las define a través de varios rasgos de carácter económico, social y participativo, que deben cumplir (Defourny y Nyssens, 2012: 12-15). Los primeros son: tener una actividad continuada de producción y/o venta de bienes; asumir un grado significativo de riesgo económico; tener una cantidad mínima de trabajadores asalariados. Los segundos: tener un objetivo explícito de beneficiar a la comunidad; surgir por iniciativa de un grupo de ciudadanos o una organización de la sociedad civil; limitar la distribución de beneficios. Finalmente, las terceras son: disponer de un alto grado de autonomía; que el poder de decisión no esté asociado al capital que posea cada socio (p. e. un socio un voto); tener una gobernanza participativa que involucre a los distintos grupos afectados (stakeholders) por la actividad de la empresa (p.e. socios, empleados, perceptores del servicio...). La definición que propone EMES es más restrictiva que la anterior, para recoger dentro de ella a las cooperativas y otras entidades de la economía social, que tienen un peso importante en Europa, y para tratar de precisar qué es una empresa social.

²⁹. <https://socialenterprise.us/about/social-enterprise/> Acceso: 10.10.2018 17 h.

³⁰ Inglaterra es uno de los países europeos en los que está arraigado con unas 70.000 empresas sociales. También existe en Escocia, Francia, Dinamarca, Holanda, Irlanda Países Bálticos o Australia. En EEUU se está haciendo este año un censo de empresas sociales, cuya dimensión aún no se conoce bien. En España existe Social Enterprise España (socialenterprise.es), una plataforma a la que está asociadas unas 100 empresas, que también ejerce como consultora de proyectos y empresas de impacto social.

La Unión Europea está haciendo un esfuerzo importante por promover las empresas sociales, a través de la *Iniciativa en favor del Emprendimiento Social*³¹ que se aprobó 2011, porque reconoce que pueden desempeñar un papel muy importante en el modelo de crecimiento inteligente, sostenible e integrador propuesto en la *Estrategia Europa 2020*. La iniciativa se puso en marcha sin que hubiera aun una definición aceptada de ellas. Se utilizó una noción de empresa social tomando algunos rasgos de la definición anterior: empresas cuyo fin principal es un objetivo social de interés común, cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de ese objetivo y cuya forma de gobernanza es democrática y participativa. Como casos de empresas sociales cita dos tipos: a) las que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable (atenciones sociales a grupos necesitados, actividades formativas y de inclusión...); b) empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas con riesgo de exclusión, cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales). Reconoce que los regímenes jurídicos específicos de la economía social (cooperativas, fundaciones, asociaciones...) son los que mejor se adaptan a esa concepción de la empresa social, pero reconoce también que hay muchas empresas sociales en forma de sociedad privada o de sociedad anónima tradicional. Cita varios ejemplos de empresas sociales, algunas de las cuales son entidades similares a las Empresas de Inserción y a las Centros Especiales de Empleo de España³².

El Parlamento Europeo ha aprobado en 2018 un conjunto de recomendaciones destinadas a la Comisión sobre la necesidad de aprobar un estatuto para las empresas sociales y solidarias³³. Son recomendaciones muy útiles para la definición, consolidación y crecimiento de un modelo europeo de este tipo de empresas. La recomendación más importante es que se promueva “activamente la etiqueta europea de economía social y que se den a conocer las ventajas económicas y sociales de las empresas sociales y solidarias, incluida la creación de empleo de calidad y la cohesión social”. Añade observaciones interesantes, como la de señalar que no puede ser condición para merecer la consideración de empresa social el sólo hecho de tener una estrategia de responsabilidad social de empresa, de manera que se distinga claramente entre una y otra cosa. Que se pida a los Estados miembros una lista de las empresas que según su ordenamiento jurídico deban

³¹ *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales.*

<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:ES:HTML>

Acceso 23.10.2018 10.00 h.

³² Sobre la consideración de estas entidades españolas como empresas sociales puede verse Díaz-Foncea y Marcuello, 2012. Estas entidades son parte de la economía social. Según CEPES, en la actualidad hay en España 206 Empresas de Inserción con 2.646 trabajadores

Fuente: https://www.cepes.es/social/entidades_empresas_insercion Acceso: 11.10.2018 11 h.

Según el Observatorio sobre discapacidad y mercado de trabajo en España en 2017 había 450 Centros Especiales de Empleo que ocupaban a 77.677 trabajadores con discapacidad. En 2007 estos centros emplearon a 30.176 trabajadores. Entre ambos años hubo un crecimiento sostenido del 157%, el crecimiento más alto de toda la economía social

Fuente: Observatorio sobre discapacidad y mercado de trabajo en España. Fundación ONCE

<http://www.odismet.es/es/datos/1integracin-laboral-y-tendencias-del-mercado-de-trabajo/109volumen-de-contratos-especificos-realizados-a-personas-con-discapacidad/1-10/> acceso 11.10.2018 12 h.

³³ Parlamento Europeo (P8_TA-PROV(2018)0317)). Estatuto para las empresas sociales y solidarias. Resolución del Parlamento Europeo, de 5 de julio de 2018, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un estatuto para las empresas sociales y solidarias (2016/2237(INL)).

considerarse empresas sociales. O sobre la importancia del principio de que un porcentaje considerable de los beneficios obtenidos por la empresa debe reinvertirse o utilizarse de otro modo para alcanzar la finalidad social de las empresas sociales y solidarias. Además, hace recomendaciones sobre la necesidad de apoyar financieramente a estas empresas, crear un marco favorable para su desarrollo, integrarlas mejor en la legislación de la Unión y establecer un marco jurídico más coherente y completo en apoyo de las empresas basadas en la economía social, en el ámbito de la contratación pública, del derecho de competencia y de la fiscalidad, para que estas empresas sean tratadas de manera coherente con su naturaleza específica y su contribución a la cohesión social. Finalmente, señala que entre los requisitos mínimos para la obtención de esa etiqueta debe ser el desempeño de una actividad de utilidad social definida a escala europea. Además, el impacto social de la actividad debe ser mensurable en el ámbito de la integración social y/o laboral de personas vulnerables y en riesgo de exclusión, de la reducción de las desigualdades de todo tipo y en especial de género, de la mejora de la igualdad de oportunidades, de la lucha contra la pobreza y se deben respetar las mejores prácticas en el ámbito de las condiciones de trabajo y empleo.

Como se decía antes, la visión europea y su plasmación en las iniciativas de la UE es diferente de la de EEUU en cuanto no contempla el caso de empresas que destinen sus beneficios o parte importante de ellos a fines sociales o realicen actividades de utilidad social o ambiental más amplias que las recogidas en los requisitos anteriores. No obstante, hay que esperar a ver si la UE llega a desarrollar una definición de empresa social, bien con estas recomendaciones o ampliándolas a esos otros casos, y crea la etiqueta europea de empresa social, que sería un avance muy importante para el sector. La definición de lo que se considera utilidad social sería un aspecto clave para delimitar el ámbito de las empresas sociales, tarea nada fácil por otra parte. En cualquier caso, es importante la observación que se hace de distinguir con claridad la frontera entre empresas sociales y empresas que se quieran calificar como tales por aportar una parte pequeña de sus beneficios a algún objetivo social, con el objetivo de adquirir buena imagen ante la sociedad, como está sucediendo.

7.2. Cooperativas sociales

Italia se adelantó con la creación en 1991 de las cooperativas sociales a la regulación de estas nuevas formas de economía social y solidaria. Las cooperativas sociales surgen en el contexto del papel que las empresas sociales y, en general, todas las entidades del tercer sector, van a tener en el modelo de Estado de Bienestar que se está gestando en Europa desde hace años. Un modelo en el que el Estado está transfiriendo responsabilidades a la sociedad para colaborar en la política social que él financia, a través sobre todo de su aplicación, y en la cobertura de las necesidades que él no llega a cubrir.

Las cooperativas sociales se crearon específicamente³⁴ para desarrollar dos funciones, que se parecen mucho a los dos tipos de empresas que contempla la estrategia europea antes citada: a) actividades de atención socio-sanitaria, esto es, servicios sociales y asistenciales

³⁴ Legge 8 novembre 1991, n. 381: Disciplina delle cooperative social.
http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-4314_es.html Acceso 10.10.2018 13.h,

(art. 1.a) y actividades de formación a través del empleo para personas con dificultades para integrarse en el mercado laboral, en cooperativas sociales que realicen actividades agrícolas, industriales, comerciales o de servicios (art. 1.b).

El modelo de gobernanza de las cooperativas sociales, a diferencia de otras cooperativas, es el empresarial, el propio de las empresas privadas que compiten en el mercado. No obstante, su objetivo principal no es el beneficio sino la función social que desarrollan. Pueden tener tres tipos de socios (Thomas, 2004): a) Los socios fundadores que aportan fondos para su creación (65%); b) socios voluntarios que aportan trabajo sin remuneración (20%); c) los socios beneficiarios (5%) de la actividad que desarrolle la cooperativa, que participan en la gestión de la entidad; d) otros socios (10%) que pueden incluir socios financiadores a través de acciones, miembros estatutarios que puedan prestar algún servicio relevante a la entidad, trabajadores de la entidad, o representantes de instituciones públicas. Este tipo de miembros no está previsto en otras cooperativas.

Desde el punto de vista de la participación, las cooperativas sociales incorporan algunas innovaciones. Una, vinculando a los voluntarios como socios, que los hace más partícipes del proyecto. Otra, ampliando el abanico de quienes pueden participar en la creación y gestión de las cooperativas. Se distingue así de las cooperativas tradicionales, en las que la gestión está sólo en manos de los socios a través de la asamblea y del órgano de dirección que ella elige. También en los objetivos, que dejan de ser los tradicionales de ayuda mutua y defensa de los intereses de los cooperativistas. Desde el punto de vista de la gestión, estas cooperativas, por su carácter empresarial, parecen estar en mejores condiciones para competir con otras entidades en la captación de recursos y tener más facilidad en el acceso a fuentes de financiación (Thomas, 2004). Lo están por la experiencia a la que tienen que someterse de competir entre ellas y con otras entidades públicas o privadas en el mercado de la prestación de los servicios que se externalizan en el modelo de Estado de Bienestar en el que lo hacen. Las cooperativas sociales pueden considerarse como un tipo de empresa social, concretado y regulado conjugando la doble vertiente de objetivos sociales y funcionamiento empresarial.

Entre 2005 y 2013, casi se ha duplicado el número de cooperativas sociales, pasando de 7.765 a 13.041 (en 2014 descendieron a 12.319). El número total de trabajadores en las cooperativas sociales en 2013 fue de 390.079, incluyendo trabajadores fijos y temporales, de los cuales 24.509 eran discapacitados o tenían otros problemas³⁵.

En España no existen ese tipo de cooperativas, aunque, como ya se ha dicho, hay otras figuras que cumplen funciones similares.

7.3. Economía alternativa y solidaria

La economía solidaria, que es parte de la Red de la Economía Alternativa y Solidaria (REAS), es un ejemplo de nuevas iniciativas económicas que, aun deudoras de la tradición

³⁵ Economía Cooperativa. Terzo Rapporto Euricse | 2015: pp. 175-176
<http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/00-ECONOMIA-COOPERATIVA.pdf>
 Acceso 11.10.2018 17 h.

de la economía social, se basan en valores y objetivos que traspasan los límites del cooperativismo tradicional. La economía solidaria se basa en los principios recogidos en la Carta de la Economía Solidaria, que en el preámbulo dice que “es una manera de vivir que abarca la integralidad de las personas y designa la subordinación de la economía a su verdadera finalidad: proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano...por lo que no se la identifica según los beneficios materiales de una iniciativa, sino que se define en función de la calidad de vida y el bienestar de sus miembros y de toda la sociedad como sistema global”³⁶.

Las entidades de la economía solidaria se apoyan en el mercado social: “Una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y aprendizaje común que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, en un territorio determinado, constituida tanto por empresas y entidades de la economía solidaria y social como por consumidores/as individuales y colectivos. Cuyo objetivo es cubrir una parte significativa de las necesidades de sus participantes dentro de la red y desconectar la economía solidaria de la economía capitalista, tanto como sea posible”³⁷.

Según la Carta de la Economía Solidaria, ésta se basa en seis principios:

- Equidad, a través del que se introduce un principio de igualdad, que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición.
- Trabajo: considerado un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas. Afirmar la importancia de recuperar la dimensión humana del trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas...el trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación.
- Sostenibilidad ambiental: toda actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza, por ello la alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es punto de partida de la economía solidaria.
- Cooperación: la economía solidaria favorece la cooperación en lugar de la competencia, dentro y fuera de sus organizaciones, buscando la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados.
- Sin fines lucrativos: El modelo económico de la economía solidaria tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual, de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen. Los balances de resultados deben tener en cuenta no solo los aspectos económicos, sino también los humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos.
- Principio de compromiso con el entorno: se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio. Las organizaciones de la

³⁶ <https://www.economiasolidaria.org/carta-de-principios>

³⁷ <https://www.mercadosocial.net/que-es-mercado-social>

economía solidaria están plenamente integradas en el territorio y entorno social en el que desarrollan sus actividades.

A la vista de lo anterior, puede decirse que estas entidades forman parte de una nueva cultura que refleja el avance de movimientos sociales como el ecologismo, el feminismo, el pacifismo y el anticapitalismo. Esto último más en el sentido del rechazo a aspectos como los hábitos del consumismo irresponsable, a la cultura de la competencia agresiva, al lujo derrochador como símbolo de estatus y las desigualdades sociales que ese modelo genera.

Una cultura que quiere tener su sitio, aunque sea pequeño, en las sociedades de corte liberal democrático e individualismo posesivo, hegemónico en los países desarrollados donde han surgido. La REAS agrupa a unas quinientas entidades, agrupadas a su vez en redes regionales (en todas las Comunidades Autónomas menos en tres) y sectoriales (AERESS, Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria; Mesa de Finanzas Éticas (FIARE Banca Ética, Coop57, Oikocredit, y CAES) y Red de Finanzas Alternativas y Solidarias; Unión Renovables (Red de Cooperativas de Consumidores y Usuarios de Energías Renovables) y la Coordinadora Estatal de Comercio Justo). La actividad de sus entidades cubre un abanico muy amplio, desde las de reciclaje y recuperación que propone la economía circular, hasta las financieras, pasando por actividades agrícolas, industriales y de servicios, especialmente de servicios sociales y educativos.

La economía solidaria forma parte sin duda de Tercer Sector, de hecho, está asociada a CEPES y muchas de sus entidades son cooperativas o asociaciones, pero en comparación con las cooperativas y entidades similares tradicionales puede decirse que es casi una recién llegada. No obstante, plantea su actividad desde valores y principios que pueden ayudar al sector tradicional a refrescar los suyos, estableciendo contactos y proyectos en común con ella,

7.4. Economía y consumo colaborativo

La economía colaborativa es un fenómeno social y económico que está creciendo de manera exponencial. Aunque no hay una definición consensuada sobre qué es la economía colaborativa, hay que adoptar alguna definición para fijar los términos de cualquier análisis sobre el tema que se quiera emprender. Así, la Unión Europea en su comunicación al Parlamento sobre *Una agenda europea para la economía colaborativa*³⁸ la define como “modelos de negocio cuyas actividades se facilitan mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de bienes y servicios generalmente ofrecidos por individuos privados. La economía colaborativa involucra tres categorías de actores: i) proveedores que comparten su patrimonio, su recursos, su tiempo y/o sus capacidades (puede tratarse de proveedores individuales privados que los ofrecen de manera ocasional (iguales o ('peers')) o proveedores que ofrecen sus conocimientos y/o

³⁸ Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A European agenda for the collaborative economy (2016). COM (2016) 356 final. Pag. 3.

capacidades profesionales actuando como tales; ii) consumidores o usuarios de los bienes y servicios ofertados; iii) intermediarios que ponen en contacto a los proveedores con los consumidores o usuarios a través de una plataforma. Las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y se pueden llevar a cabo de manera lucrativa o no lucrativa”. Como es bien sabido, un factor esencial para el desarrollo de estas plataformas y, por tanto de la economía y el consumo colaborativo, es la existencia de internet y de tecnologías de la información y las comunicaciones necesarias para desarrollarlas y utilizarlas.

Las relaciones entre los proveedores y usuarios de este tipo de economía pueden ser entre iguales, como es el caso de las personas que quieren intercambiar sus casas u ofrecer parte de ellas como alojamiento de manera ocasional. O entre empresas que quieren ofrecer sus servicios o vender sus productos a consumidores que quieren adquirirlo pagando por ello a través de las plataformas, como las que existen para alojamiento en hoteles. Las plataformas actúan como lugar de encuentro entre proveedores y usuarios, por lo que pueden cobrar una comisión o no, dependiendo del tipo de plataforma. O son plataformas que prestan un servicio a través de personas que contratan para ello, como algunas de mensajería o de servicios a domicilio.

Por lo general, se considera economía colaborativa a la que se desarrolla entre iguales a través de una plataforma, de forma gratuita o mediante pagos que no se consideran beneficio (compartir costes, ventas de segunda mano, pequeñas compensaciones por coste del servicio). En los demás casos se puede hablar de relaciones comerciales entre proveedor y consumidor (economía bajo demanda, Sharing España, 2017)³⁹, a las que afectan los impuestos por el ejercicio de la actividad y la legislación sobre consumo y protección de los consumidores, además de la legislación sobre relaciones laborales para el caso de plataformas que tengan empleados para prestar los servicios, además de los que tengan para el funcionamiento de la plataforma. La comunicación de la Comisión Europea citada, quiere advertir sobre las implicaciones jurídicas (autorizaciones de actividad, obligaciones fiscales y laborales, derechos de los consumidores, seguros...) que tienen ese tipo de relaciones económicas, hasta hace poco desconocidas, para crear el marco jurídico apropiado para que su desarrollo se ajuste al ordenamiento jurídico. Tarea compleja por la diversidad de plataformas que existen.

En la variada casuística que hay de este tipo de relaciones, se han ido viendo efectos no deseables de su desarrollo: turistificación de barrios, relaciones laborales abusivas, falta de seguridad en las transacciones, entre otros. Por eso es necesaria su regulación. En España operan más de 500 entre plataformas de economía y consumo colaborativo y de economía bajo demanda para las más diversas actividades⁴⁰.

Desde el punto de vista este informe lo que interesa sobre este tema es subrayar las relaciones que pueden tener con el Tercer Sector y las potencialidades que le ofrece. La

³⁹ Sharing España, una asociación que agrupa a plataformas de este tipo dentro de la Asociación Española de empresas de la economía

⁴⁰ <https://consumocolaborativo.com> Acceso 9.10.2018 18 h. Las cifras que se ofrecen en esta página sobre consumo colaborativo son orientativas, ya que no hay un censo de estas entidades y hay un flujo frecuente de altas y bajas.

economía colaborativa es una relación entre iguales, que cumple importantes funciones sociales: facilitar el acceso a ciertos bienes a personas con menos recursos, utilizar de forma más eficiente recursos infrautilizados, reciclar productos, donar e intercambiar productos o servicios, poner en contacto a personas a través de los intercambios o crear comunidades de usuarios o proveedores. En esto se encuentra próxima a los valores del Tercer Sector. En cuanto a si estas plataformas cumplen con los requisitos formales que se exigen a las entidades del tercer sector, también puede decirse que si en algunos aspectos (no ánimo de lucro y objetivos sociales) (Díaz-Foncela, Marcuello y Monreal, 2016) sobre todo si se incorporan al Tercer Sector nuevas figuras como las empresas sociales.

Al mismo tiempo, es un ejemplo de lo mucho que se puede hacer en el Tercer Sector utilizando esa tecnología. Por ejemplo, la plataforma Dónalo, que es un punto de encuentro en el que las empresas donan sus excedentes (restos de stock, material informático, mobiliario...) en buen estado y las entidades sin ánimo de lucro lo reciben gratuitamente. Pero también es un tipo de intercambio que se puede hacer sin necesidad de utilizar plataformas digitales a nivel comunidades más pequeñas, como barrios o municipios con poca población, ya que se puede decir que la economía colaborativa se ha practicado siempre, aunque sea a pequeña escala y entre personas con relaciones de proximidad y, en estos casos se trata de recuperarla.

En este sentido, adquiere relevancia la idea de que, para aprovechar las ventajas que ofrecen estas nuevas formas de relaciones económicas, sean las entidades del Tercer Sector las que promuevan plataformas para la economía colaborativa, como ha sugerido T. Scholz para el caso concreto de las cooperativas (Scholz, 2016). Eso haría que esas plataformas, que son ajenas a quienes las utilizan, adquieran una identidad más próxima y más beneficiosa para ellos. A estos efectos, señala ejemplos de posibles plataformas que, en régimen de cooperativa, sean propiedad de los trabajadores, para ofrecerse a realizar actividades diversas que pueden estar realizando a través de una plataforma ajena. También sugiere el ejemplo de “prosumidores”, artistas o artesanos puede ser el caso, que posean en régimen cooperativo infraestructuras para su actividad (talleres, instrumentos, herramientas, sala de exposición). O plataformas de propiedad pública, ayuntamientos por ejemplo, para reunir en ella la oferta de alojamientos turísticos. Sólo una muestra de las posibilidades que ofrece la economía y la acción colaborativa. Caben muchos más ejemplos que no es del caso extenderse aquí sobre ellos.

El Tercer Sector debería abrirse a las ideas que sugieren estas innovaciones, para afrontar el reto que tiene de abrirse más a la sociedad y renovarse para garantizar su consolidación y sostenibilidad futura.

6. Referencias bibliográficas

- Calderón Millán, B. y M. J. Calderón Millán (2012). "Cómo afrontan las crisis las cooperativas en España". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76: 5-26.
- Clemente López, J., M. Díaz-Foncela y C. Marcuello Servós (2008). *Estudio sobre las cooperativas y sociedades laborales en España: creación de empleo y contribución al desarrollo económico*.
- http://www.empleo.gov.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Inform__finalF08348_CMarcuello_Univ_Zaragoza.
- Cristina Garrido Chamorro (2013). "Estructura del cooperativismo agroalimentario en España", en Baamonde, E. (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial. Mediterráneo Económico* 24. Almería: Cajamar.
- Baamonde, E. (2013). "El cooperativismo agroalimentario en España", en E. Baamonde (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial. Mediterráneo Económico* 24. Almería: Cajamar, 191-203.
- Bijman, J. (2013). "Las cooperativas agroalimentarias en la UE", en E. Baamonde (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial. Mediterráneo Económico* 24. Almería: Cajamar.
- CEPES (2017). *Las empresas más relevantes de la economía social, 2016-2017*. Madrid: CEPES.
- Defourny, J. y M. Nyssens (2012). *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*. EMES Working Papers Series: WP no. 12/03.
- Díaz-Foncela, M. y C. Marcuello Servós (2012). "Las empresas sociales en España: concepto y características". *GEZKI*, 6: 143-164.
- Díaz-Foncela, M., C. Marcuello Servós y M. Monreal Garrido (2016). "Economía social y economía colaborativa: encaje y potencialidades". *Economía industrial*, 402: 27-35.
- Entrena, F. y E. Moyano (2006). "Reactions of Spanish Farm Co-operatives to Globalization". En: Yair Levi (eds.), *Co-operatives and Globalization. Adaptation or Resistance*. Leicester: New Harmony Press.
- Fundación Luis Vives (2012). *Anuario del Tercer Sector de Acción Social 2012*. Madrid: Fundación Luis Vives-Caja Madrid Obra Social.
- Fundación Luis Vives (2010). *Anuario del Tercer Sector de Acción Social 2010*. Madrid: Fundación Luis Vives-Caja Madrid Obra Social.
- Galera, G. y C. Borgaza (2009). "Social enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation", *Journal Enterprise Journal*, 5, 3: 210-216.
- Galindo Martín, M. A., J. J. Rubio Guerrero y S. Sosvilla Rivero (2012). *El Sector fundacional en España. Atributos fundamentales (2008-2009)*. Madrid: Asociación Española de Fundaciones.
- Giner, S. y S. Sarasa (1995). "Altruismo cívico y política social". *Leviatán*, II, 61: 67-98.
- Hansman, H. (1987) "Economic Theories of Nonprofit Organizations", en Walter W. Pavel (ed.), *The Non-Profit Sector: a Research Handbook*. New Haven: Yale U. P.
- Hulgård, L. (2010). *Discourses on social entrepreneurship. Variation on the same theme?* EMES-European Research Network: WP nº 10/01.
- Kerlin, J. A. (2006). "Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences". *Voluntas*, 17: 247-263.
- DOI 10.1007/s11266-006-9016-2.

- Marbán Gallego, V. y Rodríguez Cabrero (2008). "Visión panorámica del tercer sector social en España: entorno, desarrollo, investigación social y retos". *Revista Española del Tercer Sector*, 9: 13-39.
- Montagut, T. coord. (2003). *Voluntariado: la lógica de la ciudadanía*. Barcelona: Ariel
- Montagut, T. (2009) "The Third Sector and the policy process in Spain: the emergence of a new policy player" en Kendall, J., ed., *The Handbook of Third Sector Policy in Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Montagut, T. (2011). "Assessing the Welfare Mix: public and private in the realm of social welfare", en Guillén, A., y M. León, M (eds.) *The Spanish Welfare State in European Context*. Ashgate Publishing Ltd.
- Montero, J. R., J. Font y M. Torcal (2006). *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*. Madrid: CIS.
- Monzón Campos, J. L. y R. Chaves Ávila (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- Monzón Campos, J.L. (2010). *Las grandes cifras de la Economía Social en España*. Valencia: CIRIEC.
- O'Neill, M. (1989). *The Third America: The Emergence of Non-Profit Sector in The United States*. San Francisco: Josey Bass.
- Pérez Yruela, M. (2012). *El modelo de cohesión social en Europa*. Córdoba: IESA-Working Papers.
- Pérez Yruela, M. y T. Montagut (2012). "El Tercer Sector de Acción social en España", en *Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España 2012*. Madrid: Fundación Luis Vives- Caja Madrid Obra Social.
- Pérez Yruela, Manuel y Luis Navarro Ardoy (2013). "El Tercer Sector de acción social en España. Situación y retos en un contexto de crisis". *Revista Española del Tercer Sector*, 23: 41-58.
- Pérez Yruela, M. (2015), "El Tercer Sector: economía social y entidades no lucrativas", en C. Torres Alberó, ed. *España 2015. Situación social*. Madrid: CIS, 888.-900.
- M. Pérez Yruela (2018). "Condiciones y contenido para la renovación de la agenda en torno al bienestar", en Jaraíz, G., ed. *Bienestar social y políticas públicas*. Madrid, La Catarata: 44-73.
- POAS (2015). *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*. https://www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/resumen_ejecutivo_eI_TSAS_en_2015_impacto_de_la_crisis.pdf.
- POAS (2015). *Análisis prospectivo sobre los retos actuales y futuros del Tercer Sector de Acción Social en España*. https://www.plataformaong.org/ARCHIVO/documentos/biblioteca/resumen_ejecutivo_retos_del_TSAS.pdf.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación*. Madrid: La Piqueta.
- Rodríguez Cabrero, G. (2013). "Crisis estructural y Tercer Sector de Acción Social". *Revista Española del Tercer Sector*, 23: 17-40.
- Rodríguez Cabrero, G. y Simón Sosvilla Rivero (2018). *Las Fundaciones de Acción Social en España frente a la crisis: impacto social y económico*. Madrid: Asociación Española de Fundaciones.
- Sáez Fernández, F. J., F. González Gómez y M. T. Sánchez Martínez (2003). "Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la Constitución de 1978", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 47:175-198.

- Salamon, L.M. y H. K. Anheier (1992). "In Search of the Non Profit Sector: Question of Definition", *Voluntas*, 3, 2: 125-152.
- Sharing España (2017). *Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*. <https://www.adigital.org/informes-estudios/los-modelos-colaborativos-demanda-plataformas-digitales/>
- Scholz, T. (2016). *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*. New York: Rosa Luxemburg Stiftung.
- Subirats, J. ed. (1999). *¿Existe sociedad civil en España? Responsabilidades públicas y valores compartidos*. Madrid: Fundación Encuentro.
- Trenzado, G. (2013). "Las cooperativas en la UE" en Eduardo Baamonde (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial. Mediterráneo Económico*24. Almería: Cajamar.
- Weisbrod, B. (1974). "Towards a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three Sector Economy", en: Edmund S. Phelps (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*. New York: Russell Sage.