

Estructura, conducta y resultados de las fundaciones españolas*

Amadeo Petitbò

Vicepresidente de la Asociación Española de Fundaciones
Catedrático de Economía Aplicada

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.—II. LAS FUNDACIONES ANTE EL RETO DE LA MODERNIZACIÓN: 1. *La visión tradicional*. 2. *Una visión moderna*.—III. UN NUEVO ENFOQUE DEL SECTOR FUNDACIONAL: 1. *La estructura del sector fundacional*. 2. *La conducta del sector fundacional*. 3. *Resultados*.—IV. DATOS MACROECONÓMICOS.—V. CONCLUSIONES.—BIBLIOGRAFÍA.

I. Introducción

Los mercados son instituciones cuyo principal objetivo es facilitar el intercambio y, como consecuencia del mismo, obtener beneficios y contribuir al crecimiento económico y al bienestar. Las fundaciones¹, en cambio, tienen como misión principal atender necesidades de interés general² no cubiertas por las administraciones públicas³ (AA.PP.) o por el sector privado. En unos casos lo hacen con recursos propios. En otros, canalizando recursos privados o públicos, con los correspondientes problemas de competencia⁴ en el proceso de obtención de recursos y de dependencia de los vaivenes del ciclo económico y de la política económica.

En esta cuestión, el problema de fondo reside en el hecho de fijar quién debe ser el actor principal en relación con las actividades de interés general:

* Este artículo se publicó en el «Boletín de Estudios Económicos», vol. LXXII, n.º 220 (2017), pp. 23-54, y se reproduce en este Anuario con su autorización.

El presente trabajo se ha beneficiado de los comentarios y sugerencias de Javier Nadal, Silverio Agea, Isabel Peñalosa y Rosa Gallego. Los posibles errores, imprecisiones o interpretaciones erróneas son de responsabilidad exclusiva del autor.

¹ Ver GOMÁ (2014); NADAL (2013).

² Ver, por ejemplo, PIÑAR (2010); CAFFARENA (2009).

³ «Solidaridad de individuos libres, compromiso responsable en proyectos libremente gestados: ahí radica la más específica de las actividades del Tercer Sector; por esto su campo propio es el de lo privado solidario y socialmente responsable». Ver GARCÍA DELGADO (dir.) (2004, p. 21).

⁴ El 56 por ciento de las fundaciones manifiesta que tiene que competir por la obtención de recursos. Sólo el 16 por ciento de las fundaciones afirma que no tiene que competir. Ver, COORDINADORA CATALANA DE FUNDACIONS (2012, p. 15).

las fundaciones (o el sector no lucrativo, en general), las AA.PP. o el sector privado. Lógicamente, el sistema fiscal ocupa un lugar central en el debate. En todo caso, las cuestiones relacionadas con el colectivo fundacional han sido poco estudiadas en España desde la perspectiva del análisis económico.

En relación con las fundaciones, puede afirmarse que, como norma, actúan rápida y eficientemente en la solución de las necesidades sociales de la más diversa naturaleza. Y lo hacen, cooperando, complementando o sustituyendo a las AA.PP. o al sector privado, según la naturaleza de los problemas y las circunstancias. En este contexto, de acuerdo con los datos suministrados por la Coordinadora Catalana de Fundacions (2012, 16), posiblemente sesgados por algunas dosis de autocomplacencia pero válidos en líneas generales, el 57 por ciento de las fundaciones manifiesta sentirse más eficiente que las AA.PP. en la prestación de servicios públicos y tan sólo un 1 por ciento cree que lo hace peor que las empresas privadas.

El trabajo que se presenta pretende ser una primera aproximación a la aplicación de los principios que conforman el análisis de la economía industrial, o economía de los mercados⁵. El desarrollo del análisis empírico y la investigación sobre las posibles relaciones causales entre variables exige un arsenal de datos individuales de las fundaciones que en estos momentos no está disponible de forma informatizada⁶. Cuando sea posible acceder a la base de datos del Registro de Fundaciones de naturaleza estatal (y al resto de registros), el análisis empírico avanzará de forma acelerada. Conoceremos mejor el universo fundacional, la conducta de sus componentes y los resultados alcanzados. Además, se avanzará en aspectos como la transparencia y se abrirán las puertas a la posibilidad de llevar a cabo análisis comparados con el fin de adoptar las mejores prácticas. De momento, debe trabajarse con los datos disponibles, cuyo origen principal es el Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones (INAEF) de la Asociación Española de Fundaciones (AEF) que me honro en dirigir, y de los informes realizados sobre la base de los mismos.

⁵ La aplicación de la metodología de la Economía industrial o de los mercados no supone que las fundaciones siempre actúen como las empresas. Lo hacen en ocasiones y en determinados aspectos, pero no siempre. En el presente trabajo se trata de avanzar en la comprensión del sector fundacional sobre la base de una metodología —lógicamente adaptada— que cuenta con una larga tradición. Hay coincidencias y divergencias. La metodología es sólo un instrumento de análisis. Otras posibilidades pueden verse en HANSMANN (1987).

⁶ «El universo de las Asociaciones y Fundaciones es la parte menos explorada y, sin duda, peor conocida de la economía formal y, por ende, de la Economía social», GARCÍA DELGADO (dir.) (2004, p. 89).

II. Las fundaciones ante el reto de la modernización

Las fundaciones —y el sector no lucrativo, en general— cuentan con una larga tradición en España⁷. Su creación responde a la voluntad de su fundador, o fundadores, de contribuir a resolver problemas de interés general⁸. Su objetivo es contribuir a resolver problemas o necesidades que afectan a los ciudadanos o a conjuntos específicos de ciudadanos⁹. En consecuencia, su actividad refleja la imaginación del fundador, de sus directivos y de sus órganos de gobierno. Cuenta, por tanto, con multitud de matices y se lleva a cabo desde situaciones y tamaños distintos. En todo caso, seguirán resolviendo problemas sociales en un contexto que, de acuerdo con Nadal (2013, p. 112), seguirá mostrando demandas sociales no cubiertas que incrementarán «la presión sobre el Tercer sector, tanto en términos de su capacidad de respuesta técnica como de necesidades financieras»¹⁰.

En general, puede decirse que las fundaciones han cumplido satisfactoriamente con sus compromisos¹¹. Las excepciones a la regla han sido escasas y, en todo caso, estadísticamente no significativas, aunque han tenido un impacto coyunturalmente negativo sobre la imagen del conjunto fundacional explicable, sobre todo, por el —todavía— escaso conocimiento que tiene la sociedad acerca de su cometido, honestidad y resultados alcanzados¹². Sin olvidar que las fundaciones apoyan su trabajo en la independencia, experien-

⁷ Ver, por ejemplo, RUIZ OLABUÉNAGA (dir.) (2000, pp. 46-77).

⁸ Ver NADAL (2013, p. 115): «La creación de una fundación está determinada, en la mayoría de los casos, por un impulso altruista que lleva a los fundadores a poner el foco en la acción, en los resultados, en los beneficiarios, incluso, a veces, sin reparar en gastos».

⁹ Sobre los retos de las fundaciones, ver DE LORENZO, PIÑAR, SANJURJO (2011); ÁLVAREZ (2014).

¹⁰ Cuando se pregunta cuál sería la mejor forma de mejorar la financiación de las fundaciones, las opiniones están muy divididas pero un 40 por ciento se inclina por las AA.PP. y el 60 por ciento lo descarta o se inclina por la iniciativa privada. Un 28 por ciento se inclina por una nueva ley de mecenazgo o por desgravaciones fiscales. En todo caso, lo destacado es que un 40 por ciento de fundaciones consideran que los problemas de financiación son internos y que lo relevante es la necesidad de mejorar la eficiencia en la gestión de los recursos, el aumento de la oferta de servicios propios o la búsqueda de sinergias con otras fundaciones. Ver COORDINADORA CATALANA DE FUNDACIONES (2012, p. 15).

¹¹ «Treinta años después de haberse reconocido en la legislación española, tras la Constitución de 1978, las Asociaciones y Fundaciones siguen siendo una de las piezas más dinámicas —y a veces desconocidas— dentro del amplio espectro de Entidades del Tercer Sector o Economía Social. Habiendo superado su etapa de juventud, gran parte de ellas están acometiendo con mayor grado de madurez y profesionalidad las tareas que les corresponden como representantes de la Sociedad Civil», GARCÍA DELGADO (dir.) (2009, p. 319).

¹² Uno de los problemas del colectivo fundacional es su escasa presencia en los medios de comunicación explicando sus actuaciones y los resultados de las mismas.

cia y conocimiento, flexibilidad y buena gestión del riesgo y de la capacidad de innovar (Abramson, Soskis, Toepler, 2012).

Como señalan Rubio, Sosvilla (2016, p. 5) las fundaciones «desempeñan un papel cada vez más relevante en la sociedad española ya que pueden atender las necesidades de determinados colectivos de una forma más cercana y eficiente que el sector público. Unas veces las fundaciones hacen frente a esas necesidades sociales de forma complementaria, otras de forma distinta, y, en ocasiones, de forma única e insustituible»¹³. Ruiz Olabuénaga (2000, p. 267), sintetizó con buena pluma e inteligencia la actividad de las organizaciones no lucrativas: «el mundo de las organizaciones privadas no lucrativas, con sus peculiaridades y deficiencias, con sus riesgos y sus debilidades, cumple con satisfacción la función supletoria, complementaria y enriquecedora de la oferta de servicios de la Administración Pública, como escuela auténtica de participación social y de fomento de la democracia, al mismo tiempo que constituye un mecanismo completo de mediación social, como conjunto de grupos intermedios que contribuyen eficazmente al desarrollo de la solidaridad orgánica de las sociedades modernas, como agudamente observó hace ya tiempo Emile Durkheim...».

En un contexto caracterizado por el cambio tecnológico y la aparición de nuevas necesidades individuales y sociales, puede afirmarse que conviven dos visiones en relación con las fundaciones. La primera, una visión tradicional, clásica, reflejada y apoyada en la legislación vigente y reflejada en la misma. Se trata de una visión y legislación que necesitan una modernización que refleje los cambios registrados en el conjunto de la economía y las nuevas relaciones de los ciudadanos en relación con las fundaciones, sea como impulsores de las mismas o como beneficiarios de sus actividades. La segunda, una visión moderna, que incluye en sus conductas los cambios registrados en los últimos años caracterizados por el impacto negativo de la crisis económica, la irrupción de cambios tecnológicos con indudable impacto sobre la sociedad, especialmente en las modernas economías de mercado desarrolladas, y las nuevas formas de articulación social reflejo de los cambios demográficos y de los mayores niveles de educación.

1. *La visión tradicional*

La visión tradicional se refleja y apoya en la legislación vigente que, a su vez, al no considerar con la debida intención los cambios registrados en la

¹³ Las acciones en los campos de la discapacidad, la pobreza o la dependencia son buenos ejemplos que ilustran la cuestión.

economía y la sociedad a lo largo de la última década, se convierte en una barrera para el cambio. Una barrera no muy alta pero, al fin y al cabo, un obstáculo para la modernización del colectivo fundacional. En otros términos, ante los cambios registrados en la sociedad, la regulación de la actividad fundacional no ha sido adaptada a los mismos, especialmente en relación con las nuevas tecnologías, las nuevas formas de altruismo (Ponce, 2013) y el correspondiente impacto fiscal en relación con el mecenazgo¹⁴.

En relación con las cuestiones fiscales, es relevante la conclusión alcanzada por Galindo, Rubio, Sosvilla (2102, p. 73): «el análisis realizado nos muestra un retorno fiscal positivo en todos los escenarios considerados. Esto es, cada euro que se desgrava genera unos rendimientos fiscales positivos que son mayores conforme aumenta la desgravación considerada, debida fundamentalmente por (*sic*) el tipo de comportamiento de la economía española, en la que la demanda interna, especialmente el consumo, desempeña un papel fundamental». Esta conclusión pone de manifiesto que la generosidad fiscal del Estado en el caso de las fundaciones se traduce en una reducción multiplicada de sus gastos en cuestiones de interés general.

Sin embargo, las AA.PP. se resisten a perder espacios de poder ante la posibilidad de que las fundaciones, otras organizaciones no lucrativas o el sector privado, puedan invadir campos de actividad considerados como cotos cerrados en los que sólo debe actuar el sector público¹⁵. Esta visión, privada de impulsos modernizadores, se mantiene al margen de consideraciones basadas en un análisis coste-beneficio o coste-eficacia. El pilar de la legislación vigente es la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones (LF2002). La Ley, en su Exposición de motivos, se refiere al derecho constitucional a fundar y a diversas exigencias que, en un momento ya lejano, aconsejaron la actualización de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general (LF1994), que fue calificada, acertadamente, como «vetusta». En todo caso, el mismo adjetivo podría aplicarse, en estos momentos, a la LF2002.

La LF2002 pretendió recoger, con excesiva cautela y un acusado espíritu conservador, las experiencias innovadoras en el campo del derecho comparado, cuestión no exenta de dificultades dados los diferentes contextos sociales en que se desarrolla la actividad de las fundaciones¹⁶. Al mismo tiempo, sobre la base de las pretensiones de las fundaciones españolas manifestadas a

¹⁴ Sobre las cuestiones fiscales, ver, por ejemplo, PEÑALOSA (2014); CRESPO (2014); LÓPEZ (2013); BLÁZQUEZ, PEÑALOSA (2013); BLÁZQUEZ (2012); CRUZ AMORÓS (2009).

¹⁵ La sanidad o la enseñanza, por ejemplo.

¹⁶ Ver PARAMÉS (2011).

través de sus órganos representativos, pretendió superar los problemas incluidos en la LF1994, algo que no consiguió totalmente.

La referencia al contexto regulador no es baladí. En efecto, dentro del marco analítico de la economía industrial o de los mercados, la regulación es entendida como una de las referencias básicas que condiciona la estructura, la conducta y los resultados de las fundaciones. En consecuencia, su adaptación a las necesidades de cada momento, de acuerdo con las circunstancias cambiantes, se configura como una pieza fundamental que contribuye a asegurar los mejores resultados de las fundaciones.

La definición legal de las fundaciones¹⁷ —esta especie de «centauros metafísicos», que diría Javier Goma (2014, p. 91)— está contenida en el artículo 2 LF2002 donde se dice: «Son fundaciones las 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». En otros términos, se trata de organizaciones que disponen de un patrimonio (art. 19 LF2002) que deben gestionar eficientemente y cuyo objetivo es la resolución de problemas de interés general. Además, no persiguen la distribución de beneficios a los fundadores sin que este hecho excluya la obtención de beneficios como consecuencia de la buena gestión de su patrimonio. Pero, al mismo tiempo, los ingresos derivados de dicha gestión, de la prestación de servicios u obtenidos por cualquier otro procedimiento, no pueden destinarse a satisfacer necesidades particulares y, necesariamente, deben destinarse a cubrir los objetivos fundacionales. Lógicamente, la LF2002, concede un amplio campo de libertad a los fundadores para que definan los fines de la fundación que pueden ser tan diversificados y diferenciados como sensibilidad, imaginación y preocupaciones tengan sus creadores. De ahí surge la riqueza de la actividad fundacional, la grandeza de sus programas de actuación y, sobre todo, de los fundadores —y, en ocasiones, de sus descendientes— ejemplos de generosidad y solidaridad¹⁸.

Dado que las fundaciones orientan su actividad a la cobertura de actividades de interés general —dónde hay una necesidad surge una fundación, se dice con frecuencia—, en caso de no existir, dichas actividades deberían ser

¹⁷ Hay otras definiciones que no alteran significativamente el sentido de la definición legal. Ver, por ejemplo, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FUNDACIONES (2011, p. 15). Los autores de dicho estudio fueron M. REY y L. I. ÁLVAREZ. Dichos autores reconsideran esta definición en REY-GARCÍA, ÁLVAREZ-GONZÁLEZ (2015).

¹⁸ Cuando los fundadores se refieren a que con su iniciativa de crear una fundación pretenden devolver a la sociedad parte de lo que ésta les ha dado, olvidan que ya lo han devuelto a través del sistema fiscal. El acto de fundar revela un ejercicio de liberalidad, de desprendimiento definitivo de una parte de sus bienes y de generosidad, con la solución de problemas de interés general como referencia.

cubiertas por las AA.PP. o por el sector privado. En relación con la asignación de los recursos fundacionales, la LF2002 establece que las fundaciones destinarán, al menos, el 70 por ciento¹⁹ de sus ingresos —deducidos los gastos incurridos— a la realización de los fines fundacionales, a incrementar la dotación patrimonial o a reservas (art. 27 LF2002). Esta previsión, sorprendentemente, no toma en consideración la evolución de la coyuntura económica ni el comportamiento de los mercados financieros. En períodos de alta inflación y escasa rentabilidad de las inversiones, el cumplimiento estricto de la norma puede impedir llevar a cabo la actividad fundacional sobre la base de la asignación óptima de los recursos económicos fundacionales²⁰.

2. *Una visión moderna*

El planteamiento tradicional —administrativo, estático— no recoge los cambios registrados en el colectivo fundacional a lo largo de los últimos años²¹. Tales cambios han tenido lugar sobre la base de una plataforma compleja dominada por la globalización, la crisis económica, el aumento en el número de las fundaciones, el desarrollo de Internet, el incremento de la importancia de las redes sociales y el progreso tecnológico, en general. Todo ello configura un panorama completamente distinto en el que las fundaciones deben llevar a cabo su actividad²². En consecuencia, ante una nueva realidad, rica en matices en el contexto de una sociedad dinámica, la legislación actual —inequívocamente obsoleta— debería ser objeto de reconsideración en bastantes aspectos; en particular, en relación con el fomento de la actividad fundacional, la seguridad jurídica, la gestión —pública y privada—, la transparencia y la independencia del supervisor²³.

La globalización no es un fenómeno nuevo²⁴. Sin embargo, ha alcanzado una nueva dimensión como consecuencia del desarrollo y extensión explosivos

¹⁹ Dicho porcentaje fue fijado políticamente, sin los necesarios estudios previos. El ministerio responsable abogaba por un 90 por ciento y los representantes de las fundaciones defendían la pertinencia de un 50 por ciento. La decisión final fue salomónica: justo la media de ambas propuestas. Sobre la falta de sentido económico de dicho porcentaje ver PETITBÒ, HERNÁNDEZ MARCOS (2009, pp. 59-94).

²⁰ Afortunadamente, los Protectorados tienden a flexibilizar la aplicación estricta de lo dispuesto en la regulación.

²¹ Un buen trabajo sobre las fundaciones que, en muchos aspectos, conserva su vigencia dieciséis años después de su publicación, es DOMÍNGUEZ, CERRATO, GARCÍA (2001).

²² Ver, por ejemplo, PETITBÒ (2014).

²³ Al estilo de la CNMV. En este caso deberían resolverse dos cuestiones: el control y la captura del supervisor.

²⁴ Sobre la globalización, ver, por ejemplo, RODRIK (2011), GHEMAWAT (2011).

de las comunicaciones y las telecomunicaciones en un contexto de progreso tecnológico acelerado, disruptivo en muchos casos. Este hecho, por su relevancia, ha impactado sobre el conjunto de la sociedad y, en particular, en el quehacer cotidiano de las fundaciones. Pero, considerado el conjunto del sector fundacional, lo ha hecho de una forma desigual, insuficiente e inacabada.

El progreso tecnológico no es ajeno a la acción de las fundaciones²⁵. Por un lado, son las propias fundaciones las que —directa o indirectamente— han impulsado el desarrollo de la tecnología con sus aportaciones en forma de inversiones o becas, por ejemplo. Y, por otro lado, las fundaciones utilizan las nuevas tecnologías, cada vez con mayor intensidad, pero aun de forma insuficiente, para ampliar, diversificar y diferenciar el campo cubierto por sus actuaciones y mejorar el uso de sus recursos con el objetivo de alcanzar mejores resultados. Si bien es cierto que en los últimos años —presididos por la crisis económica y la escasez de capitales— los cambios relevantes se han apoyado en Internet y los teléfonos móviles, en los próximos años el panorama cambiará de forma significativa. En efecto, de acuerdo con los expertos²⁶, los avances científicos pronto transitarán por distintos caminos y a gran velocidad. Serán disruptivos y las referencias serán la inteligencia artificial, la robótica, la biología sintética, la impresión tridimensional, el uso masivo de datos, la biomedicina, la neurociencia, la nanotecnología o la búsqueda de nuevos métodos de ahorro energético y de preservación del medio ambiente, por citar algunos ejemplos. No cabe duda de que los nuevos descubrimientos y sus aplicaciones contribuirán de forma decisiva a mejorar el bienestar de la sociedad y modificarán el contenido de la actividad fundacional²⁷. Con toda probabilidad las fundaciones estarán presentes en dicho proceso.

Lógicamente, si el objetivo es que el cambio sea rápido y sin costes innecesarios debe tener lugar en un contexto sin barreras de entrada y sin regulaciones ineficientes. Tales muros, en el mundo de los negocios, adquieren una relevancia creciente en el proceso de introducción de nuevas tecno-

²⁵ Pese a sus lagunas, una referencia útil es el trabajo de REY-GARCÍA, ÁLVAREZ-GONZÁLEZ (2015). Parte de este estudio se apoya en el primer informe de la AEF sobre el sector fundacional. Se trataba de un estudio seminal, incompleto, sin inferencia estadística y, lógicamente, no contrastado con datos posteriores. A partir del mismo, la Asociación, en el marco del INAEF, ha publicado sendos Informes referidos a los periodos 2008-2009 (2012), 2008-2012 (2014) y 2008-2014 (2016), que pueden consultarse en www.fundaciones.org. Los datos del presente trabajo proceden de la versión más depurada contenida en RUBIO, SOSVILLA (2016), citado como RUBIO/SOSVILLA (2016).

²⁶ Dos buenas referencias son JOHNSON (2011), BRYNJOLFSSON, MCAFEE (2014).

²⁷ Las impresoras en tres dimensiones serán un buen instrumento de ayuda al desarrollo o los teléfonos móviles un buen instrumento al servicio de la salud, por ejemplo.

logías y lo mismo sucede en el universo fundacional²⁸. Sin duda, una de las barreras más relevantes en relación con esta cuestión es la imposibilidad de aplicar deducciones de IVA o la inclusión del IVA en las donaciones, incluidas aquellas dirigidas a las propias AA.PP.²⁹.

Desde otra perspectiva, la conectividad adquiere una relevancia especial. Me refiero a la capacidad de las fundaciones de conectarse entre ellas y con sus grupos de interés. El análisis de la realidad refleja que las grandes ideas transformadoras se apoyan en el conocimiento previo y/o compartido y en el establecimiento de conexiones entre quienes comparten ideas, procesos y objetivos. En este punto, alcanzan una relevancia especial los intercambios de ideas procedentes de disciplinas distintas. Vivimos en un mundo caracterizado por las conexiones en un contexto abierto y competitivo en el que la información se disemina, a bajo coste o a coste marginal prácticamente igual a cero³⁰, a más velocidad y con mayor flexibilidad que en épocas anteriores.

Todas estas cuestiones son relevantes, pero tienen costes. El futuro exigirá más capital fijo y, también, más capital humano³¹. Justo lo mismo que ha sucedido en las revoluciones tecnológicas precedentes. Esto supone, por un lado, disponer de financiación suficiente³², y, por otro, que quienes trabajan en las fundaciones deberán responder a estos cambios para hacer frente al riesgo de perder su puesto de trabajo y/o de ver cómo se deterioran sus salarios reales. No se trata solamente de solidaridad. También está presente un problema de eficiencia y de asignación racional de los recursos. Los trabajadores de las organizaciones no lucrativas deberán hacer frente a los retos de una sociedad moderna, progresivamente acompañada por el progreso tecnológico, sobre la base de su esfuerzo que deberá tomar la forma de formación permanente y de adaptación continua a las exigencias de una nueva realidad tecnológica, aprovechando todas sus ventajas. Por cada trabajador no adaptado a las nuevas circunstancias otros competirán por su puesto de trabajo. No se trata de una cuestión nueva. Es la senda marcada por el progreso de la humanidad³³. Un nuevo reto no muy distinto a los anteriores. En este con-

²⁸ Ver, por ejemplo, WORLD ECONOMIC FORUM (2017).

²⁹ Se trata de un problema europeo. Todos los intentos de resolver esta cuestión han fracasado. Los parlamentarios europeos, considerados en su conjunto, no están por la labor.

³⁰ Aunque no comparto plenamente sus ideas, resulta interesante el análisis de RIFKIN (2014).

³¹ Sobre esta cuestión, ver, por ejemplo, MARTÍNEZ (2013). Con una visión más general puede verse REY (2007).

³² No existe un estudio reciente sobre financiación de las fundaciones españolas. Existe, sin embargo, un interesante estudio realizado sobre la base de una muestra de fundaciones catalanas, impulsado por la Coordinadora Catalana de Fundacions (2012).

³³ Para reflexionar sobre estas cuestiones, una buena guía es DIAMOND ([1998] 2011).

texto, parece evidente que el colectivo con más riesgo es el que realiza un trabajo rutinario o no cualificado, más fácilmente sustituible por otro trabajador no cualificado o por un robot y, en consecuencia, más vulnerable ante el riesgo de reducción de sus ingresos. Esta realidad pone de relieve que si, por un lado, la globalización y el progreso tecnológico suponen una gran ventaja para los consumidores y para los trabajadores cualificados, también presenta un riesgo para todos aquellos ciudadanos que no respondan con eficiencia a los cambios que el propio desarrollo conlleva y exige. Pero, al mismo tiempo, exhiben una oportunidad que debe ser aprovechada³⁴.

III. Un nuevo enfoque del sector fundacional

Una buena forma de analizar el sector fundacional consiste en apoyarse, con las debidas adaptaciones y limitaciones, en el paradigma de la economía industrial³⁵ cuyos pilares, además de las condiciones estructurales por el lado de la oferta y la demanda y las políticas públicas, son la estructura, la conducta y los resultados alcanzados. Se trata de un instrumento para sistematizar el análisis y, si los datos lo permiten, establecer las pertinentes relaciones causales. Todo ello condicionado por un conjunto de condiciones exógenas, como la regulación, ya mencionada al hablar de la visión tradicional.

Un buen ejemplo del impacto de la regulación se pone de manifiesto examinando la antigüedad de las fundaciones. En efecto, de acuerdo con Rubio, Sosvilla (2016), el 70,65 por ciento de las fundaciones activas contabilizadas en el año 2014, tiene una antigüedad inferior a veinte años. Este hecho refleja que su constitución es posterior a la LF1994.

Dicha ley fomentó la creación de nuevas fundaciones: el 25,97 por ciento de las fundaciones registradas y no extinguidas se constituyen en los siete años que siguieron a la ley y el 44,68 por ciento desde el año 2003 hasta el año 2014, tras la promulgación de la LF2002. Dichos autores sostienen que la creación de nuevas funciones se acelera en el período 2003-2012. Las razones alegadas son la mencionada LF2002 y el nuevo marco de incentivos fiscales al mecenazgo y la participación social a lo que se añade la recuperación económica.

El objetivo de las fundaciones es la obtención de los mejores resultados —en términos de actividades y actuaciones de interés general—. La estima-

³⁴ Sobre la gestión de las fundaciones sigue siendo una buena referencia REY (2007).

³⁵ Ver, por ejemplo, SCHERER, ROSS (1990), CARLTON, PERLOFF (2005), PEPALL, RICHARDS, NORMAN (1999). El origen del paradigma de la Economía industrial —o de los mercados—, de acuerdo con SCHERER-ROSS (1990), se encuentra en MASON (1939, 1949). Otras aproximaciones son posibles; ver, por ejemplo, HANSMANN (1987).

ción de los resultados, el impacto de las actividades fundacionales y las expectativas³⁶ es difícil, por cuyo motivo, generalmente, se recurre a indicadores más relacionados con la demanda que con el uso eficiente de los recursos escasos de las fundaciones. Lamentablemente, los datos disponibles³⁷ no permiten abordar en toda su extensión el análisis necesario, pero la referencia sigue siendo válida como punto de partida.

1. *La estructura del sector fundacional*

La estructura, en este caso del sector fundacional, debe tomar en consideración el número de fundaciones, sus características principales, las barreras de entrada, la diferenciación y diversificación de su oferta, expresada por las características de sus servicios (el bien o servicio ofrecido). También se refiere a las estructuras de costes. El análisis de estructura acostumbra a ser fundamentalmente descriptivo. Pretende exponer los elementos básicos que caracterizan el sector fundacional. Es decir, se refiere al conjunto de fundaciones y a la correspondiente oferta de bienes y servicios de interés general sin ánimo de lucro. La ausencia del ánimo de lucro reduce la capacidad del análisis cuantitativo por la dificultad de articular y homogeneizar los datos y la información que reflejan los resultados.

Las barreras de entrada en la actividad fundacional son, fundamentalmente, la dotación fundacional, la lentitud e inseguridad administrativas y la obligación de asignar los resultados de dicha dotación a fines de interés general. Fácilmente puede comprobarse que, en muchos casos, no se trata de barreras significativas³⁸. En consecuencia, puede sostenerse que el ejercicio del derecho constitucional a fundar puede llevarse a cabo sin excesivas dificultades.

³⁶ AEF/INAEF llevan a cabo un informe trimestral de coyuntura bautizado como Indicador de Actividad Fundacional. Este indicador recoge las opiniones de directores y gerentes de fundaciones sobre la marcha de la actividad en el trimestre anterior y las expectativas para el trimestre siguiente. Para su consulta, ver <http://www.fundaciones.org/>.

³⁷ La opacidad todavía es una característica de muchas fundaciones. Afortunadamente, se avanza por el camino que conduce a la transparencia. El acceso libre al Registro (o Registros) de Fundaciones derribará los muros que todavía custodian la opacidad de muchas cuentas fundacionales.

³⁸ En otros casos pueden serlo. Con una inversión inicial reducida, los rendimientos de la misma dirigidos a las actividades fundacionales también serán necesariamente reducidos. En este caso, las fundaciones deberán acudir a la busca de ayudas del sector público o privado. Sobre esta cuestión cabe plantearse si las subvenciones públicas fomentan las donaciones o las desincentivan. Ver, por ejemplo, BROOKS (2000).

En el caso de las fundaciones, la escasez e insuficiencia de datos obliga a basarse en los que ofrece la AEF a través del INAEF³⁹ (en adelante AEF/INAEF), única fuente que incluye una información amplia y diversificada sobre el sector fundacional y que, además, cubre un prolongado espacio de tiempo⁴⁰.

En relación con el número de fundaciones, tres grandes referencias informan sobre la estructura del sector: Fundaciones activas registradas, Fundaciones activas efectivas (FAE) y Fundaciones activas efectivas con empleo (FAEE). Las Fundaciones activas registradas incluyen todas aquellas fundaciones registradas, y no extinguidas en el año, que muestran algún tipo de actividad. Tras un proceso de depuración de los datos se ha estimado el número de FAE; es decir, aquéllas que exhiben «algún tipo de actividad real en función de su objeto social y que no se encuentran en estado latente». Por último, las FAEE son aquéllas que declaran asalariados, de acuerdo con los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MESS). A los efectos del presente trabajo las FAE serán la referencia para el análisis⁴¹.

Los datos correspondientes a las FAE y FAEE exhiben, por un lado, la relevancia del sector fundacional español y, por otro, los efectos del impacto de la crisis económica sobre su número (Cuadro 1). La comparación entre las cifras correspondientes a los ejercicios 2008 y 2014 revela que el número de FAE se ha reducido en 728 unidades y el de FAEE en 1098 unidades. Son cifras elevadas pero la consideración de la actividad de las fundaciones muestra que el impacto sobre la misma no ha sido relevante pues nuevas fundaciones y mejoras en la gestión han tomado el relevo.

En relación con la iniciativa de fundar (Cuadro 2), la información de la AEF/INAEF, en contra de la creencia habitual, revela la importancia creciente de las personas físicas en relación con las personas jurídicas. En efecto, en el año 2014, el porcentaje de las FAE españolas impulsadas por personas físicas representaba el 71,2 por ciento del total frente al 28,8 por ciento restante que correspondía a las fundaciones impulsadas por personas jurídicas.

³⁹ El INAEF, actualmente, recibe el apoyo de 26 Fundaciones asociadas a la AEF.

⁴⁰ Algunos datos están obtenidos por inferencia estadística, de forma indirecta o mediante encuesta. En consecuencia, deberán ser revisados cuando el Registro de Fundaciones de competencia estatal, dependiente del Ministerio de Justicia, y otros Registros, sean plenamente accesibles. Los datos utilizados han sido recogidos e interpretados en RUBIO, SOSVILLA (2016). En la publicación se ofrecen las correspondientes notas metodológicas que informan sobre el proceso de obtención de la información y su tratamiento. Los datos avanzados correspondientes a los años 2013 y 2014 deben tomarse con cautela a la espera de los datos definitivos.

⁴¹ Las fundaciones pueden llevar a cabo sus actividades sin personal asalariado, con la ayuda de voluntarios.

CUADRO 1
Fundaciones activas. 2008-2014. Número

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Fundaciones activas registradas	13.334	13.731	13.981	13.531	13.797	13.963	14.120
Fundaciones activas efectivas	9.594	9.823	9.545	9.126	8.744	8.767	8.866
Fundaciones activas efectivas con empleo	6.597	6.131	5.698	5.621	5.508	5.523	5.499

Nota: (A) avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de la base de datos de AEF/INAEF y del MESS.

CUADRO 2
Fundadores de las FAE españolas. 2008-2014. Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Personas jurídicas	31,56	30,90	30,44	29,97	29,61	29,21	28,78
Personas físicas	68,44	69,10	69,56	70,03	70,39	70,79	71,22

Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

Los datos (Cuadro 3) también informan acerca de la mayor importancia de la iniciativa privada (65,9 por ciento de las FAE fundadas por personas jurídicas en el año 2014) frente a la iniciativa pública (34,1 por ciento). Porcentajes similares reflejan lo ocurrido en el período considerado. En este contexto destaca el hecho de que las Comunidades autónomas (CC.AA.) y las entidades locales han mostrado una gran actividad en el proceso de creación de fundaciones. En efecto, en el año 2014 representaban el 42,3 y el 31,7 por ciento de las fundaciones de carácter público. Las fundaciones impulsadas por la Administración General del Estado representaban el 15,2 por ciento. El resto corresponde a entidades educativas y de ámbito provincial.

Respecto a la dimensión de las FAE, los datos revelan que el 41,2 por ciento de las fundaciones eran de pequeña dimensión en el año 2013, con ingresos comprendidos entre los 30.000 y los 500.000 euros. Siguen en importancia relativa las fundaciones con ingresos en dicho año inferiores a los 30.000 euros, susceptibles de ser calificadas como microfundaciones (20,3 por ciento). Su peso relativo se ha ido reduciendo con el paso del tiempo. Posi-

CUADRO 3
 Personas jurídicas fundadoras de las FAE españolas.
 Tipología y Porcentajes. 2014

Personas Jurídicas Públicas (34,1%)	1.Administración General del Estado.	15,23
	2. Comunidades Autónomas.	42,27
	3. Entidades Educativas.	8,17
	4. Entidades Locales.	31,68
	5. Entidades Provinciales.	2,65
Personas Jurídicas Privadas (65,9%)	6. Asociaciones	37,82
	7. Cajas de Ahorros	7,32
	8. Colegios Profesionales	2,73
	9. Entidades Educativas	2,77
	10. Fundaciones	15,82
	11. Iglesias y entidades religiosas	7,45
	12. Partidos Políticos	0,64
	13. Sindicatos	3,32
	14 Sociedades mercantiles	22,14

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

blemente, la crisis económica, la tendencia de las fundaciones de mayor tamaño a ser cada vez más operativas y la reducción de ayudas públicas y privadas explican dicha caída. Se han calificado como fundaciones medianas aquellas que registran unos ingresos superiores a los 500.000 euros con un máximo de 2.500.000 euros. Dichas fundaciones representan el 18,3 por ciento del total. Como grandes fundaciones (14,9 por ciento) se consideran aquellas cuyos ingresos han sido superiores a los 2.500.000 euros con un límite superior de 10.000.000 de euros. Las fundaciones con ingresos superiores a dicha cifra hasta un máximo de 50.000.000 de euros se han calificado como muy grandes. Y, por último, en el grupo de macrofundaciones se incluyen aquellas cuyos ingresos son superiores a los 50.000.000 de euros (1,4 por ciento). De hecho, la estructura por tamaños de las fundaciones es un reflejo de la estructura empresarial española donde también las pequeñas y medianas empresas son las más numerosas en número, con las ventajas y problemas que ello conlleva.

En términos generales, el cuadro 4 refleja una evolución lógica: pérdida de peso relativa de las mini fundaciones y aumento de la importancia relativa del

CUADRO 4
Tamaño de las FAE. 2008-2013. Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inferior o igual a 30.000 €	35,75	21,58	22,27	22,75	20,52	20,33
30.000-100.000	8,45	8,09	12,40	14,87	10,32	14,46
100.000-500.000	25,57	32,59	30,51	31,51	31,38	26,70
500.000-1.000.000	7,70	10,21	9,50	8,31	8,20	8,74
1.000.000-2.500.000	7,46	9,68	8,51	8,18	9,22	9,58
2.500.000-5.000.000	6,14	8,24	7,37	6,00	8,20	8,45
5.000.000-10.000.000	5,78	5,62	5,39	5,11	7,38	6,48
10.000.000-25.000.000	2,01	2,38	2,51	1,99	3,00	2,90
25.000.000-50.000.000	0,69	0,91	0,91	0,46	0,73	0,96
Superior a 50.000.000	0,45	0,69	0,62	0,82	1,05	1,40

Fuente: Datos proporcionados por S. Sosvilla.

resto, mereciendo una atención especial, por su particular relevancia, el aumento de la participación relativa de las fundaciones de mayor dimensión.

La comparación internacional tiene sentido, a pesar de que los datos no sean coincidentes ni comparables con los procedentes de AEF/INAEF⁴². En el trabajo realizado por el Observatoire de la Fondation de France/CERPhi (2015), sobre la base de datos distintos⁴³ a los empleados por AEF/INAEF, se pone de manifiesto que España tiene una baja densidad de fundaciones en relación con su población. En efecto, de acuerdo con los datos suministrados por el Observatoire, el número de fundaciones por 100.000 habitantes es de 30 en España frente a las 162 de Suiza, 144 de Suecia, 45 de Holanda o 41 de Polonia. En relación con los activos, estimados en millones (M) de euros, los correspondientes a España se estiman en 23.900 Meuros, siendo los estimados para Italia, Holanda, Alemania, Suiza y Reino Unido, por ejemplo, de 90.000⁴⁴, 80.000, 70.000, 58.000, y 52.860 Meuros, respectivamente.

⁴² Dada la heterogeneidad de los datos, la información debe tomarse con cautela. Interesa, tan sólo, el orden y la comparación entre grandes magnitudes. Los datos de AEF/INAEF son más fiables.

⁴³ El Observatoire reconoce que todavía no están estandarizados. Sirven, pues como referencia general pero no para ser utilizados con la precisión necesaria para trabajos más complejos que el presente.

⁴⁴ El caso italiano recoge los efectos de las concentraciones bancarias.

De acuerdo con las estimaciones del Observatoire, los gastos en Meuros de Alemania, Italia, España, Francia, Holanda y Reino Unido ascendieron a 17.000, 9.950, 8.520, 7.454, 6000 y 2.800, respectivamente. En todo caso, la proporción del gasto de las fundaciones en relación con el PIB fue del 0,94 por ciento (Holanda), 0,81 por ciento (España), 0,62 por ciento (Alemania), 0,61 por ciento (Italia) o 0,36 por ciento (Francia). Estos datos revelan el particular esfuerzo altruista de la población española.

La voluntad de resolver problemas y de desarrollar actividades de interés general, junto con la huida del derecho administrativo, han fomentado la creación de fundaciones públicas. La creciente participación de los entes locales y de las CC.AA. en la vida económica está en el origen del recurso a la forma jurídica de fundación. De acuerdo con los datos de Rubio/Sosvilla (2016) correspondientes al año 2014, el ámbito territorial de actuación de las FAE era, principalmente, autonómico: un 38,9 por ciento de las fundaciones tenían este límite territorial de actuación. Le seguían en importancia las de ámbito estatal (23,71 por ciento) y local (18,3 por ciento). También las comarcas (2,1 por ciento) y las provincias (4,5 por ciento) impulsan fundaciones para resolver determinados asuntos relacionados con sus territorios respectivos. Sorprende, en todo caso, que en un contexto económico progresivamente globalizado sólo el 12,2 por ciento de las fundaciones tenga un ámbito de actuación internacional. Estos datos reflejan el quehacer de las fundaciones, de acuerdo con su tamaño, y que, en general, se prefiere la solución de problemas cercanos a la solución de problemas globalizados.

Otro elemento de la estructura del sector fundacional se refiere al bien o servicio ofrecido. La limitación de los datos conduce a la consideración de las áreas de actividad principal como referencia. Los datos figuran en el cuadro 5. La clasificación utilizada⁴⁵ no es la mejor posible pero sirve como primera aproximación. Del examen del cuadro se concluye que las actividades declaradas como más relevantes⁴⁶ por el sector fundacional son: la cultura-recreo, la educación-investigación, el medio ambiente y los servicios sociales. El 79,3 por ciento de las FAE tenían estas actividades como referencia principal en el año 2014, distribución que, con pequeñas variaciones, se mantiene a lo largo del período 2008-2014.

⁴⁵ Responde a la International Classification of Nonprofit Organization (CNPO).

⁴⁶ Actividad principal. En ocasiones se han tomado en consideración un número superior de áreas de actividad. La falta de información sobre la ponderación de las cifras ha conducido a elegir la actividad principal como referencia.

CUADRO 5
Áreas de actividad de las FAE españolas. 2008-2014. Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Asesoramiento	0,13	0,12	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Religión	0,81	0,79	0,77	0,74	0,74	0,74	0,77
Asociaciones Empresariales	2,40	2,43	2,48	2,49	2,51	2,56	2,59
Actividades Internacionales	4,53	4,74	4,89	4,78	4,77	4,73	4,57
Sanidad	4,71	4,76	4,83	4,95	4,99	5,03	5,18
Desarrollo-Vivienda	6,86	7,19	7,36	7,39	7,49	7,34	7,32
Servicios Sociales	9,16	9	8,83	8,77	8,79	8,80	8,81
Medio Ambiente	10,15	9,94	10,09	10,12	10,07	10,20	10,36
Educación-Investigación	21,28	21,37	21,59	21,69	21,68	21,64	21,56
Cultura-recreo	39,98	39,67	39,18	39,09	38,96	38,92	38,63

Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

2. La conducta del sector fundacional

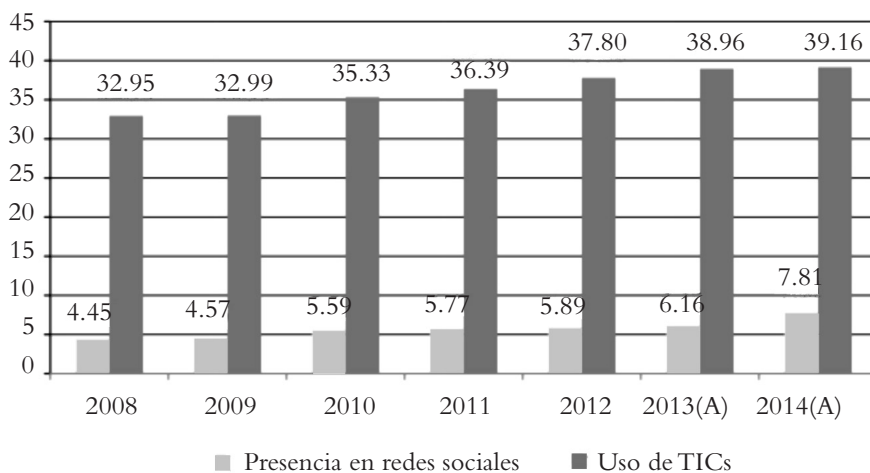
Si de empresas se tratara, el análisis de la conducta haría referencia a cuestiones como la competencia en precios, las estrategias empresariales, las inversiones o los gastos en I+D, por ejemplo. De momento, este ejercicio no puede hacerse con el debido rigor en el caso de las fundaciones españolas debido a la falta de datos⁴⁷. Con el fin de iniciar el análisis de la conducta de las fundaciones, en el presente contexto se tomará como referencia el uso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones cuya relevancia se ha subrayado en el apartado 1.2.

La primera cuestión que debe ser destacada es la lenta adopción por parte de las fundaciones españolas de aquellos instrumentos básicos necesarios para la difusión de sus actividades, conocimientos y el fomento de la conec-

⁴⁷ El análisis de REY-GARCÍA, ÁLVAREZ-GONZÁLEZ (2015) contiene datos de interés, pero no aborda el fondo del problema: los resultados de las inversiones en I + D. Una cuestión atribuible a los diseñadores del estudio de la Comisión Europea pero que debilita el análisis.

tividad. Sólo el 39,2 por ciento de las FAE disponía de página *web* propia a finales del año 2004 si bien es cierto que la proporción va aumentando con el paso del tiempo. La razón alegada es, fundamentalmente, la insuficiencia de recursos. Lo mismo puede decirse de la presencia de las fundaciones en las redes sociales: sólo el 7,8 por ciento de las FAE participaban en las redes sociales, aunque dicha participación muestra también, una tendencia creciente (gráfico 1)

GRÁFICO 1
Uso de las TICs y presencia en redes sociales. FAE. Porcentajes



Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

3. Resultados

A falta de datos sobre las cifras de los balances y cuentas de resultados de las fundaciones españolas, se hará referencia a tres indicadores de resultados: los beneficiarios, los ocupados y los donantes. El primero de los indicadores de los resultados alcanzados por la actividad fundacional es el número de beneficiarios⁴⁸. Los datos manejados son meramente orientativos y, en estos

⁴⁸ Este dato es solicitado por los Protectorados. Su característica principal es su heterogeneidad: becas individuales, asistentes a una exposición, un concierto o una obra de teatro, visitas a bibliotecas, asistentes a cursos o conferencias presenciales u *online*, ingresados hospi-

momentos, válidos solamente como tendencia pues, además de ser estimados por las fundaciones, se incurre en el riesgo de contabilización repetida. No se trata de personas beneficiarias sino de ocasiones estimadas en que las personas han sacado provecho de alguna actividad fundacional⁴⁹.

Los datos del cuadro 6 revelan una inequívoca tendencia creciente: desde 17,8 millones de beneficiarios en el año 2008 hasta 35,6 millones en el año 2014, duplicándose su número. El buen hacer de las fundaciones y el impacto de la crisis económica han contribuido a dicho aumento y, también, a reducir el gasto público que, de no existir las fundaciones, debería incrementarse para atender necesidades sociales ineludibles.

CUADRO 6
Beneficiarios netos de las FAE. 2008-2014. Millones de personas

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Beneficiarios netos	17,80	23,20	28,62	31,37	29,68	32,65	35,62

Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

La segunda variable a considerar en este apartado se refiere a los recursos humanos. Tomando en consideración los datos del MESS y la base de datos AEF/INAEF, puede sostenerse que, en el año 2014, las FAEE ocupaban a 213.683 personas⁵⁰. Dado que el número de FAEE era de 5.499 resulta que la ocupación media era de 38,86 personas⁵¹. A la cifra de empleados debe sumarse los 10.312 empleos indirectos más 75.563 patronos y 121.443 voluntarios, ambos sin remuneración.

En relación con la participación del sector fundacional en el empleo total puede sostenerse que refleja una tendencia creciente desde el año 1976

talarios, por ejemplo. Es justamente dicha heterogeneidad el hecho que limita su uso como referencia en un análisis de resultados.

⁴⁹ Un ejemplo significativo: en el análisis por CC.AA., resulta que la cifra de beneficiarios netos por habitante es de 1,82 en el caso de Cataluña, 0,97 en el caso de Navarra ó 0,94 en el del País Vasco.

⁵⁰ La cifra máxima de empleados fue de 217.623 personas en el año 2010.

⁵¹ Esta cifra contrasta con el minifundismo fundacional y, al mismo tiempo, revela que en el colectivo fundacional se incluyen fundaciones con un número elevado de empleados (sanidad, educación, por ejemplo).

(0,47 por ciento) hasta el año 2011 (1,15 por ciento) con una inflexión en el año 2012 (1,14 por ciento)⁵². Este hecho es el reflejo de la expansión de la actividad fundacional y de su mayor resistencia ante el impacto de la crisis económica⁵³. También es expresión de la modernización de la sociedad española que confía, progresivamente, la resolución de sus problemas a las fundaciones creadas a tal fin. Todo parece indicar que la tendencia continuará y que la presencia de las fundaciones en el tejido español será cada vez más efectivo e influyente. El impulso o la tendencia dependerá en buena medida de la regulación y ésta de la demanda social en un proceso retroalimentado.

Anteriormente se hizo referencia al minifundismo en la estructura de las FAE españolas tomando como referencia sus ingresos anuales. Este hecho se refleja, también, en la ocupación cuando se considera el empleo directo por estructura de plantillas (cuadro 7). Lo relevante de la evolución del empleo

CUADRO 7
FAE por estructura de plantilla (intervalos de plantillas). 2008–2014.
Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
0 trabajadores	31,24	37,59	40,30	38,41	37,00	37,00	37,97
De 1 a 5	30,02	23,59	18,66	21,14	16,90	19,93	18,21
De 6 a 10	10,16	8,20	7,46	11,95	11,27	10,34	9,17
De 11 a 15	4,84	4,25	4,29	2,76	1,53	2,27	2,48
De 16 a 20	3,85	3,95	2,61	2,76	5,63	4,13	4,74
Más 20	19,89	22,44	26,68	22,98	27,66	26,33	27,43

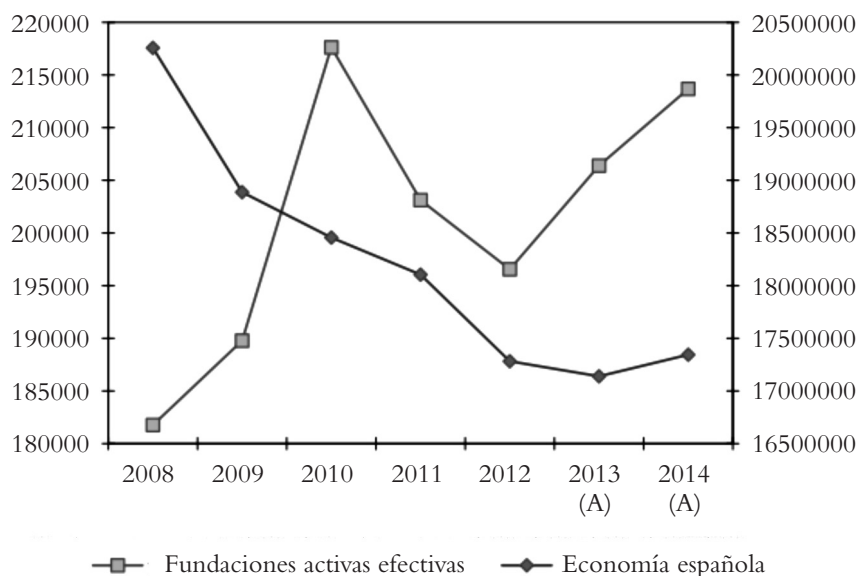
Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

⁵² Ver RUBIO, SOSVILLA, GALINDO (2013, p. 17).

⁵³ De acuerdo con RUBIO, SOSVILLA, GALINDO (2013, p. 29) los datos «respaldan el comportamiento virtuoso del sector fundacional en términos de creación o mantenimiento de la ocupación». En efecto, por regla general, el sector fundacional es creador de ocupación tanto en fases recesivas como expansivas, «en contraste con el resto de sectores que destruían puestos de trabajo en las fases bajistas».

GRÁFICO 2
Evolución del empleo en el sector fundacional y en el total de la economía española. 2008-2014



Notas: Escala izquierda para el empleo de las fundaciones y escala derecha para el empleo total de la economía española.

(A) = Avance.

Fuentes: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF y del MESS (Muestra Continua de Vidas Laborales Sin Datos Fiscales) e INE (Encuesta de Población Activa).

en el sector fundacional es que ha resistido el impacto de la crisis mucho mejor que el conjunto de la economía española (Gráfico 2)⁵⁴.

El tercer indicador se refiere al número de donantes: ciudadanos y empresas. AEF/INAEF impulsaron un estudio sobre el perfil del donante⁵⁵. Los datos se exhiben en el cuadro 8 y 9.

⁵⁴ DURÁN (2010) sostiene que «Un hecho significativo es que, aunque las entidades de la Economía Social nos hemos salido ilesos ante la crisis ... hemos demostrado ser más resistentes, sobre todo, en términos de empleo».

⁵⁵ RUBIO, SOSVILLA, MÉNDEZ (2015, pp. 18-20, 26). Los datos proceden de las fuentes tributarias. Debe subrayarse que, lógicamente, las donaciones reales son superiores a las donaciones comunicadas a efectos fiscales. Para los autores, una donación se define como «una acción premeditada y racional que una persona física o entidad decide realizar a favor de una causa de manera puntual o periódica que consiste en la transmisión de capacidad financiera para hacer frente a los objetivos fundacionales de interés general de una ESFL» (entidad sin fin de lucro).

CUADRO 8
Estadística de declarantes del IRPF. 2002-2010. Euros

	Número	Donación media
2002		169,51
2003		175,55
2004		183,84
2005	1794516	183,87
2006	1932333	193,95
2007	2015860	198,69
2008	2177631	202,16
2009	2333870	201,29
2010	2521097	150,45

Fuente: Rubio, J. J., Sosvilla, Méndez (2015).

CUADRO 9
Estadística de declarantes de deducciones del Impuesto de Sociedades por donación. 2004-2010. Euros

	Declarantes	Donación media
2004	3673	63.935
2005	4823	54.499
2006	6001	57.560
2007	6787	74.279
2008	6511	40.660
2009	6435	47.198
2010	7114	41.732

Fuente: Rubio, Sosvilla, Méndez (2015).

Volviendo a los datos de Observatoire de la Fondation de France/CERPhi (2015) puede decirse que la proporción de donantes sobre la población en España es del 19 por ciento, lejos de los porcentajes correspondientes a Holanda (85 por ciento), Polonia y Suiza (70 por ciento) o Suecia (64 por

ciento). Las donaciones individuales en porcentaje del PIB en España suponen el 0,5 por ciento, en claro contraste con el Reino Unido (0,56 por ciento), Holanda (0,29 por ciento), Italia (0,16 por ciento), o Alemania (0,15 por ciento). Sin embargo, si la donación media se estima en relación con el PIB *per capita*, los ciudadanos más generosos son los del Reino Unido (1,26 por ciento) seguidos de los franceses (1,25 por ciento) y los españoles (0,73 por ciento).

Los datos exhiben una tendencia creciente en el número de donantes, expresión del aumento del sentimiento solidario en la sociedad española. En relación con los donantes individuales la donación media en el período 2002-2010 fue de 184,37 euros. Por su parte, la donación media por parte de las personas jurídicas, en el período 2004-2010, fue de 54.266 euros. En ambos casos se registró el impacto de la crisis traducido en una reducción de la donación media a partir del año 2008⁵⁶.

IV. Datos macroeconómicos⁵⁷

Las principales macromagnitudes correspondientes a las FAE se reflejan en el cuadro 10.

Los datos revelan que el valor de la dotación fundacional del conjunto de las FAE ascendía a 7.466 millones de euros en el año 2014, cifra algo inferior a la correspondiente a los años 2009, 2010 y 2011. Siguiendo la recuperación de la economía española, se registra un cambio de tendencia a partir del año 2012. Nuevas fundaciones relevantes y un mejor comportamiento de los mercados financieros explican esta mejora. Una evolución similar siguen el resto de partidas, destacando la reducción de los ingresos totales que, a partir del año 2010, se sitúan por debajo de los gastos. Este hecho, no exento de riesgos, ha permitido que las fundaciones no redujeran de forma significativa su nivel de actividad. Las fundaciones han hecho de la crisis una oportunidad. En efecto, las dificultades se han traducido en un

⁵⁶ La donación media en España es inferior a la de los países de nuestro entorno. En este contexto cobra valor el fomento de la filantropía por parte de la AEF y, en particular, el impulso dado al micromecenazgo que ha tenido su traducción en la oportuna modificación normativa. Pronto se conocerán los resultados del cambio de la regulación fiscal del micromecenazgo.

⁵⁷ Los datos empleados no incluyen los correspondientes a las Fundaciones bancarias adscritas al Ministerio de Economía, Comercio y Competitividad pues su relevancia y naturaleza distorsionarían la interpretación de los datos correspondientes a las fundaciones tradicionales.

CUADRO 10
 Datos económicos de las FAE. 2009-2014. Millones de euros

	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Dotación Fundacional	7.810	7.611	7.603	7.404	7.425	7.466
Activos	23.900	22.828	22.750	20.686	20.947	21.469
Ingresos Totales	9.550	7.564	7.663	7.373	7.347	73,98
Gastos Totales	8.520	8.180	8.295	7.939	7.982	8.066

Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF y del INE (Contabilidad Nacional de España).

notable esfuerzo de racionalización de su estructura y conducta, prelude de mejores resultados en los próximos años.

En el mencionado trabajo de Rubio y Sosvilla (2016) se estiman las macromagnitudes fundamentales del sector fundacional español a partir de los datos del cuadro anterior y de la Contabilidad Nacional de España del Instituto Nacional de Estadística.

Los resultados obtenidos revelan que el valor añadido bruto⁵⁸ a precios básicos correspondiente al año 2014 ascendió a 3.089 millones de euros, distribuidos como sigue: 2.667 millones de euros correspondieron a la remuneración de los asalariados⁵⁹ y 422 millones al excedente bruto de explotación (Cuadro 11).

Estos datos ponen de relieve el peso de las fundaciones en la economía española. Puede sorprender el nivel del salario medio pero dos explicaciones justifican que se sitúe, en el año 2014, en 12.481 euros. Por un lado, una buena parte del trabajo se lleva a cabo a tiempo parcial y, por otro, aunque en el colectivo que trabaja en las fundaciones se registran muchas personas cualificadas, también colaboran personas con baja cualificación que, fruto de su altruismo, llevan a cabo su actividad a cambio de un salario reducido.

Una cuestión relevante se refiere a la procedencia de los ingresos de las fundaciones. La primera gran división debe referirse a las fuentes pública y privada. Pero las fundaciones también obtienen ingresos procedentes, por un

⁵⁸ Suma de la remuneración de los asalariados más el excedente bruto de explotación.

⁵⁹ Incluye los sueldos y salarios brutos y las cotizaciones patronales a la Seguridad social.

CUADRO 11
FAE. Macromagnitudes del sector fundacional. 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Valor Añadi- do Bruto	3.112	3.023	3.046	3.077	3.058	3.075	3.089
Remunera- ción de asa- lariados	2.743	2.659	2.669	2.674	2.619	2.654	2.667
Excedente bruto de ex- plotación	369	364	377	403	439	421	422
Remunera- ción media por contrato	15.091	14.011	12.264	13.162	13.326	12.860	12.481

Notas: i) Valor Añadido Bruto, remuneración de asalariados y excedente de explotación bruto, en millones de euros.

ii) Remuneración media por contrato, en euros.

iii) El excedente bruto de explotación incluye dotaciones para amortización de capital y otras rentas.

(A) = Avance.

Fuentes: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF (2016), datos de la Muestra continua de vidas laborales sin datos fiscales, e INE (Contabilidad Nacional de España).

lado, de las prestaciones de servicios y rendimientos de su patrimonio, y, por otro, de donaciones y subvenciones.

El cuadro 12 refleja el origen de los ingresos de las FAE según sea público, privado o resultado de la gestión financiera de sus activos. Los datos, de nuevo, ponen de manifiesto que el principal origen de los ingresos de las fundaciones es privado. Los recursos de procedencia pública representan el 15,5 por ciento en un contexto paulatinamente decreciente⁶⁰. Más concretamente, el cuadro 13 refleja que las donaciones y subvenciones son la principal fuente de ingresos de las fundaciones, seguidas de la venta de bienes y

⁶⁰ Este hecho ha tenido un fuerte impacto en las fundaciones expuestas a la dependencia de la colaboración pública. Incluso, algunas fundaciones se han visto obligadas a cesar sus actividades. En contrapartida, las fundaciones bien gestionadas y no dependientes de las ayudas públicas han conseguido superar los efectos de la crisis, aunque ésta haya podido afectar negativamente al valor real de su patrimonio.

prestación de servicios. El reducido número de fundaciones patrimoniales relevantes explica que, tan sólo, el 9,7 por ciento de sus ingresos proceda de los rendimientos de su patrimonio, por otra parte claramente dependiente del comportamiento de los mercados financieros.

CUADRO 12
FAE. Fuentes de ingresos. 2008-2014. Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Públicas	16,37	16,06	15,92	15,82	15,70	15,62	15,53
Privadas	73,11	73,54	73,42	73,55	73,67	73,74	73,81
Financieras	10,52	10,40	10,66	10,63	10,63	10,64	10,66

Nota: (A) = Avance.

Fuente: Rubio/Sosvilla (2016), a partir de AEF/INAEF.

CUADRO 13
Fuentes de ingresos de las FAE. 2008-2014. Porcentajes

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
Donaciones y subvenciones	55,28	55,12	55,09	55,10	55,09	55,09	54,11
Prestación de servicios y venta de bienes	34,21	34,48	34,25	34,26	34,28	34,25	36,15
Rendimientos de Patrimonio	10,51	10,40	10,66	10,64	10,63	10,66	9,74

Nota: (A) = Avance

Fuente: Rubio/Sosvilla 2016, a partir de AEF/INAEF.

Cuando Rubio, Sosvilla, Galindo (2013, p. 30) analizan el comportamiento cíclico de la producción, el empleo total y el empleo fundacional mediante el análisis de correlación, concluyen que «el componente cíclico del empleo total es mucho más volátil que el de la producción real (1,52 veces), siendo fuertemente procíclico (una correlación de 0,9573) y sincrónico (la máxima

correlación se da contemporáneamente), en tanto que el componente cíclico del empleo en el sector fundacional, siendo más volátil que el de la producción real (1,21 veces), registra fluctuaciones menores que el del empleo total (es aproximadamente una cuarta parte de la volatilidad del empleo total), siendo débilmente procíclico (una correlación de 0,3416) y sincrónica». En este punto los autores citados consideran que cabe la posibilidad de que los resultados citados se deben a que las actividades fundacionales «se vean afectados en menor medida, o se pueden defender mejor, en momentos de crisis».

Rubio, Sosvilla, Galindo (2013) también analizan el comportamiento cíclico de las contribuciones al empleo por parte del sector fundacional. El método adoptado se basa en el procedimiento propuesto por E. A. Learner con el fin de descomponer la contribución del sector fundacional al crecimiento del empleo agregado. Con ello se pretende distinguir entre contribuciones «normales» y «extraordinarias». Con este procedimiento se pretende «arrojar luz sobre el posible carácter “virtuoso” del sector en contextos alcistas o bajistas del ciclo económico»: contribuyendo a reducir el impacto negativo en la fase recesiva del ciclo y de estimular su efecto positivo en la fase expansiva.

La conclusión alcanzada por los autores es potente: el sector fundacional presenta un comportamiento virtuoso. Sus contribuciones extraordinarias en relación con las ordinarias «presentan un comportamiento menos volátil que el componente cíclico del crecimiento del empleo total en relación a (sic) su componente tendencial, coadyuvando a relanzar la ocupación en los episodios alcistas y a limitar la destrucción de empleo durante los episodios bajistas».

V. Conclusiones

El presente trabajo es un ensayo. Se trata de un ejercicio apoyado en una base metodológica potente pero todavía es un ejercicio incompleto, acaso imperfecto. Los principios iluminadores de la plataforma sobre la que se asienta la economía industrial exigen para su desarrollo disponer de criterios y de datos potentes y fiables. Cuando los datos estén disponibles se podrá analizar la estructura, conducta y resultados del sector fundacional, con las correspondientes relaciones causales y efectos de retroalimentación. Se confía en la libre disposición de la información contenida en los Registros de Fundaciones para avanzar en el conocimiento del sector fundacional, clave en la resolución de cuestiones diversas relacionadas con el interés social.

Se ha llevado a cabo un primer intento de análisis. Dada la escasez de datos, se han utilizado, sobre todo, aquellos disponibles en AEF/INAEF, utilizados, tras las oportunas elaboraciones, por un equipo universitario cuyos principales actores han sido los profesores Rubio, Sosvilla, Galindo y Méndez. No hay mucho más, pero habrá más información a corto plazo. Con nueva información procedente de Registros oficiales se revisarán los datos empleados hasta el presente y se abrirán las puertas a nuevos ejercicios, metodológicamente más potentes. Con nuevos datos, se podrá proceder, también, a desarrollar estudios sectoriales. Ejercicios necesarios para conocer todo cuanto de interés económico acontece en el sector fundacional.

Las fundaciones españolas han recorrido el camino de la maduración y la profesionalización. Pese a ello son poco conocidas. Con el fin de contribuir a su mejor conocimiento se ha ofrecido información descriptiva inscrita en un esquema analítico no empleado hasta ahora. Se ha hecho referencia a los escasos estudios econométricos, apoyados en AEF/INAEF, que permitan sostener que, entre otras cuestiones, el sector fundacional en materia de empleo se ajusta mucho más rápidamente que el conjunto de la economía. Sobre la base de este resultado puede sostenerse que el sector fundacional desempeña un factor estabilizador en el mercado de trabajo. Conclusión importante que deberá ser corroborada por estudios posteriores. También se ha puesto de relieve que las desgravaciones fiscales son una buena inversión por parte de las AA.PP.

De momento, se ha demostrado que el esquema desarrollado por la Economía industrial o de los mercados es potente, permite superar el análisis meramente descriptivo y abre la puerta a nuevos estudios.

Bibliografía

- ABRAMSON, A.; SOSKIS, B.; TOEPLER, S. (2012): «Public – Philanthropy Partnerships: Trends, Innovations and Challenges», *Council of Foundations*, septiembre.
- ÁLVAREZ, C. (2014): «Solidaridad y sociedad del bienestar ¿Qué sociedad queremos construir?», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 39-55.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FUNDACIONES (2011): *El sector fundacional español. Datos básicos*. Asociación Española de Fundaciones. Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones.
- BLÁZQUEZ, A. (2012): «Los incentivos fiscales al mecenazgo en Estados Unidos. ¿Qué podemos aprender con vistas a la reforma de la Ley 49», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 195-304.
- BLÁZQUEZ, A.; PEÑALOSA, I. (2013): «El régimen fiscal del mecenazgo en el derecho comparado: Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos», *ICE*, n.º 872, mayo-junio, pp. 29-44.

- BROOKS, A. C. (2000): «Is there a Dark Side to Government Support for Nonprofit?», *Public Administration Review*, vol. 60, n.º 3, mayo-junio, pp. 211-218.
- BRYNJOLFSSON, E.; MCAFEE, A. (2014): *The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, Norton.
- CAFFARENA, J. (2009): «Las fundaciones: fines de interés general, beneficiarios y cláusulas de reversión», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 29-58.
- CARLTON, D. W.; PERLOFF, J. M. (2012): *Modern Industrial Organization*, Pearson, 4.ª ed.
- COORDINADORA CATALANA DE FUNDACIONS (2012): *El finançament de les Fundacions a Catalunya*, mayo.
- CRESPO, M. J. (2014): «Fiscalidad de las Fundaciones como entidades no lucrativas: tras la reforma introducida en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 97-117.
- CRUZ AMORÓS, M. (2009): «El régimen español del IVA en las Fundaciones», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 16-28.
- DIAMOND, J. ([1998]2011): *Armas, gérmenes y acero. Breve historia de la humanidad en los últimos 13.000 años*, DeBolsillo.
- DOMÍNGUEZ, I.; CERRATO, J.; GARCÍA, I. (2001): *La realidad de las Fundaciones en España. Análisis sociológico, psicosocial y económico*, Fundación Marcelino Botín.
- DURÁN, A. (2010): *Prólogo*, en MONZÓN (2010).
- GALINDO, M. A.; RUBIO, J. J.; SOSVILLA, S. (2012): *El régimen fiscal de las instituciones sin fin de lucro y del mecenazgo: impacto macroeconómico de diferentes escenarios de incentivo fiscal al mecenazgo*, Asociación Española de Fundaciones, en <http://www.fundaciones.org/McAFEE>.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (Dr.) (2004): *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Fundación Once, Thomson Civitas.
- (2009): *Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España*, 2005, CERES, Fundación ONCE, Thomson Reuters, Civitas.
- GHEMAWAT, P. (2011): «Global Prosperity and How to Achieve it», *Harvard Business Review Press*.
- GOMÁ, J. (2014): *Cartas a las fundaciones españolas*, Real Maestranza de Caballería de Ronda, Editorial Pre-Textos.
- HANSMANN, H. (1987): «Economic Theories of Nonprofit Organization», en HANSMANN (1987), pp. 27-42.
- (1987): *The nonprofit sector: A research handbook*, Yale University Press.
- JOHNSON, E. S. ([2010]2011), *Las buenas ideas. Una historia natural de la innovación*, Turner.
- LÓPEZ, S. (2013): «Una fiscalidad para las fundaciones y el mecenazgo en Europa», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 227-262.

- LORENZO, R. DE; PIÑAR, J. L.; SANJURJO, T. (2011): «Reflexiones en torno a las fundaciones y propuestas de futuro», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 61-85.
- MARTÍNEZ, J. L. (2013): «La profesionalización de las Instituciones no Lucrativas españolas: nuevos retos, nuevos perfiles», *ICE*, n.º 872, mayo-junio, pp. 69-77.
- MASON, E. S. (1939): «Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise», *American Economic Review*, vol. 29, marzo, pp. 61-74.
- MASON, S. (1949): «The Current State of the Monopoly Problem in the United States», *Harvard Law Review*, vol. 62, junio, pp. 1265-1285.
- MONZÓN, J. L. (Dr.) (2010): *Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave*. Año 2008, CIRIES, Observatorio Español de la Economía Social, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Fundación ONCE, CERES.
- NADAL, J. (2013): «El fenómeno de las fundaciones en España», *ICE*, n.º 872, mayo-junio, pp. 103-117.
- OBSERVATOIRE DE LA FONDATION DE FRANCE/CERPFI (2015): *An overview of philanthropy in Europe*, abril.
- PARAMÉS, C. (2011): «Diversidad de fundaciones en Europa», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 21-42.
- PEÑALOSA, I. (2014): «La reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo: luces y sombras», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 279-319.
- PEPALL, L.; RICHARDS, D. J.; NORMAN, G. (1999): *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice*, South-Western College Publishing.
- PETITBÒ, A. (2014): «Fundaciones, conectividad social y libertad», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 21-38.
- PETITBÒ, A.; HERNÁNDEZ MARCOS, F. (2009): «La gestión de los recursos económicos de las fundaciones», *Anuario de Derecho de Fundaciones*.
- PIÑAR, J. L. (2010): «Entidades privadas e interés general: el papel de las fundaciones», *Anuario de Derecho de Fundaciones*, pp. 281-306.
- PONCE, P. (2013): «Mecenazgo ¿Por qué una reforma?», *ICE*, n.º 872, mayo-junio, pp. 93-103.
- REY, M. (2007): «La gestión de las fundaciones en el siglo XXI: Retos, tendencias y una hoja de ruta», *Revista española del Tercer Sector*, n.º 6. mayo-agosto, pp. 37-54.
- REY-GARCÍA, M.; ÁLVAREZ-GONZÁLEZ, J. I. (2015): *EUFOR Spain Study Report*. European Foundations for Research and Innovation.
- RIFKIN, J. (2014): *La sociedad de coste marginal cero: el Internet de las cosas, los bienes comunes y el eclipse del capitalismo*, Paídos.
- RODRIK, D. (2011): *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, Norton.

- RUBIO, J. J.; SOSVILLA, S.; MÉNDEZ, M. T. (2015): *Pérfil del donante tipo en España a partir de las fuentes tributarias. 2002-2010*. Asociación Española de Fundaciones, en <http://www.fundaciones.org/>.
- RUBIO, J. J.; SOSVILLA, S. (2016): *El sector fundacional en España: Atributos fundamentales (2008-2014). Tercer Informe*, Asociación Española de Fundaciones, en <http://www.fundaciones.org/>.
- RUBIO, J. J.; SOSVILLA, S.; GALINDO, M. A. (2103): *Comportamiento del empleo en el Sector Fundacional. Actuaciones contracíclicas y derivaciones de política económica para el sector*, Asociación Española de Fundaciones, en <http://www.fundaciones.org/>.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (dir.) (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBVA.
- SCHERER, F. M.; ROSS, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton Mifflin Co.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2017): *Cómo transformará la Cuarta Revolución Industrial a las ONG*, en <https://www.weforum.org/es/agenda/2017/02/como-transformara-la-cuart-revolucion-industrial-a-las-ong/>.