

Factores determinantes del tamaño del Sector no Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas

BEATRIZ CALDERÓN MILÁN

Departamento de Economía Española e Internacional

Econometría e Historia e Instituciones Económicas

Área de Economía Española e Internacional

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Albacete

UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA

Plaza de la Universidad, 1, 02071, Albacete

Telf.: (+34) 967599200 (Ext. 2334). Fax: (+34) 967599220

e-mail: beatriz.calderon@uclm.es

RESUMEN

En este trabajo se analizan los factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas, a partir de las hipótesis que se derivan de las aportaciones teóricas más relevantes de la literatura económica en este ámbito. Para ello se realiza un análisis econométrico multivariante que somete a contraste las hipótesis propuestas por la teoría económica para las regiones españolas. Como fuente de información básica se utiliza la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*. Los resultados del trabajo revelan que el tamaño del Sector No Lucrativo depende directamente: del tamaño del sector público y del sector de empresas lucrativas, lo que indica una relación de complementariedad entre los diferentes sectores institucionales y no de sustitución; del grado de heterogeneidad de demanda, lo que nos habla de que el Sector surge para atender parte de la demanda insatisfecha con la oferta de bienes colectivos; del grado de información asimétrica lo que apunta que el Sector se dedica a la provisión de bienes de confianza; de la oferta de servicios de bienestar y de la sobrecarga del sector público, lo que muestra el papel que desempeña el Sector en la provisión y ampliación de los servicios de Bienestar; y del capital social que favorece la creación y promoción de entidades no lucrativas desde el lado de la oferta.

Palabras clave: Sector No Lucrativo, heterogeneidad de demanda, fallos de contrato, información asimétrica, bienes colectivos, bienes de confianza.

Determinant Factors for the Size of the Nonprofit Sector in the Spanish Regions

ABSTRACT

In this paper, we analyze the main factors of the economic dimension (size) for the nonprofit sector in the Spanish regions, using the theoretical approaches more outstanding in the nonprofit literature. We use multivariate regression techniques for testing the main assessments of economic theory in the Spanish regions. As data source, we use the Survey to Enterprises Managers, FONCE-2001. Results reveal that nonprofit sector size depends on: public sector and profit organizations size, pointing out a complementary relation among the different institutional sectors and non a substitution relation; demand heterogeneity degree, indicating nonprofit sector emerges to attended a part of demand not satisfied by collective goods supply; asymmetric information degree, suggesting nonprofit sector spends its time on trust goods provision; welfare services supply and public sector overload, showing the role of nonprofit sector for providing and improvement welfare services; and social capital, encouraging the creation and promotion of non profit organizations from supply side.

Keywords: Nonprofit Sector, heterogeneity demand, contract failure, asymmetric information, collective goods, trust goods.

Clasificación JEL: L31, C31, D71, D82, D86, H44, L33.

Artículo aceptado para su publicación en marzo de 2008.

Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref. 26111.

1. OBJETIVOS, ESTRUCTURA DEL TRABAJO Y FUENTES UTILIZADAS

Durante los últimos años el Sector No Lucrativo¹ está adquiriendo una importancia creciente en las economías actuales. Paralelamente al aumento de importancia del Sector, se han venido desarrollando un conjunto de teorías económicas sobre los factores determinantes de su tamaño a nivel espacial. Sin embargo, la casi total ausencia de información estadística de calidad sobre el Sector No Lucrativo en nuestro país ha impedido el contraste empírico de las principales hipótesis que se derivan de estos planteamientos teóricos para el caso de las regiones españolas.

Este problema se ha resuelto en parte con la salida a la luz del Estudio FONCE (García Delgado, 2004; 2005a; 2005b; 2005c), al proporcionar dicho Estudio información cuantitativa del Sector No Lucrativo español, a escala nacional y por Comunidades Autónomas. No obstante, hay que advertir a priori las reservas con que deben ser tomados los datos regionales del Sector No Lucrativo en España ofrecidos por éste, porque si bien los autores del Estudio FONCE confirman la consistencia y utilidad de los proporcionados en el ámbito nacional, afirman que “sólo pueden considerarse meramente aproximativos cuando se afronta un análisis de tipo regional” (García Delgado, 2004: 67).

Partiendo de estas premisas, el objetivo de este trabajo es analizar los factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas. Para ello, en primer lugar, se realiza una revisión de las principales teorías que versan sobre este tema, lo que permitirá establecer una serie de factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo a nivel espacial. Y, en segundo lugar, mediante varios modelos econométricos de análisis multivariante, se procederá a la contrastación empírica de dichos factores para el caso de las Comunidades Autónomas españolas.

Como fuentes de información básica se van a utilizar: la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*²; datos procedentes de varias fuentes estadísticas del

¹ Definido como el conjunto de entidades formales, privadas, independientes, que disponen de algún tipo de contribución voluntaria (en dinero, en especie o en forma de trabajo voluntario) y sujetas al Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB). El PNDB implica que las entidades sujetas al mismo no pueden realizar un reparto explícito de beneficios entre las personas que dirigen o controlan dichas entidades, han de revertirse en la finalidad social. En relación a la definición y delimitación del Sector No Lucrativo y de las entidades que lo configuran, de acuerdo a la forma jurídica, existe un amplio debate entre los investigadores que ha dado lugar a la existencia de dos enfoques de delimitación predominantes: el *Enfoque de la Economía Social*, de tradición hispano-francófona, y el *Enfoque del Sector No Lucrativo*, de tradición anglosajona. Sobre el debate conceptual y metodológico y los problemas asociados a la definición, delimitación y clasificación del Sector véase Chaves y Monzón, 2001: 7-33; García Delgado, 2004: 4-10; Viaña Remis, 2004: 33-36; Monzón, 2004: 70-79.

² La *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* es la encuesta que proporcionó la información cuantitativa básica para la elaboración del Estudio FONCE. En el ámbito del Sector No Lucrativo dicha encuesta comprendía una muestra de 1434 entidades (entre asociaciones voluntarias, asociaciones de utilidad pública y fundaciones). Sus resultados van referidos al año 2001.

INE (*Contabilidad Regional, EPA, DIRCE,...*); el *Anuario Social* de La Caixa y; el *Informe sobre la financiación de las Comunidades y Ciudades Autónomas* del Ministerio de Economía y Hacienda (MEH).

2. REVISIÓN TEÓRICA: HIPÓTESIS Y POSTULADOS

El análisis económico del Sector No Lucrativo comienza a finales de los sesenta del pasado siglo XX. No obstante, los trabajos más formalizados, en cuanto que parten de un Sector con características, formas y modelos de comportamiento propios y no de formas institucionales aisladas y peculiares, se empiezan a desarrollar a partir de la década de los setenta.

Se puede afirmar que las teorías y modelos teóricos propuestos hasta la fecha tienen por objeto explicar el origen de las entidades no lucrativas, por qué se crean y desarrollan, cuando el modelo social dominante, bajo el que las relaciones económicas se sustentan, tiende, sobre todo, a impulsar a la empresa lucrativa o, en su defecto, al sector público (Marcuello, 1997: 335-336).

Para explicar las razones que generan el desarrollo de las entidades no lucrativas, algunas teorías señalan las deficiencias de los diferentes sectores institucionales³ (sector público, sector de empresas lucrativas y Sector No Lucrativo) que inducen a los consumidores a demandar los bienes y servicios provistos por este tipo de entidades (*Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod y *Teoría de los fallos de contrato* de Hansmann) y a fomentar su colaboración con el sector público en la provisión de servicios de Bienestar (*Teoría de los fallos del Sector Voluntario* de Salamon y *Teoría del pluralismo de Bienestar* de Johnson), mientras que otras teorías centran sus explicaciones en los motivos que inducen a los individuos e instituciones a la creación de entidades no lucrativas (*Teoría de la Oferta* de James), enfoques de demanda y de oferta, respectivamente. A continuación se procede a realizar un breve análisis de cada una de estas teorías y a plantear las hipótesis y postulados derivados de las mismas.

La *Teoría de los fallos del gobierno*⁴ (Weisbrod, 1975 y 1988) justifica la aparición y desarrollo del Sector No Lucrativo y, por ende, su tamaño, como consecuencia de los fallos simultáneos del resto de sectores institucionales (empresas lucrativas y sector público) en la provisión de “*bienes colectivos*”⁵. La problemáti-

³ Es lo que se conoce como “Teoría de la Elección Institucional” y como “Teoría de los fallos de ejecución” (Badelt, 1990).

⁴ También conocida como “teoría de los fallos del mercado y del gobierno” (“*market failure/government failure*”), en la medida que plantea la emergencia del Sector no Lucrativo como mecanismo de respuesta de segundo orden ante los fallos simultáneos del mercado (empresas lucrativas) y del sector público, o bien como “teoría de la heterogeneidad de la demanda” (“*heterogeneity theory*”), por cuanto plantea el desarrollo del Sector no Lucrativo como consecuencia de la existencia de una demanda insatisfecha con la oferta de bienes y servicios públicos.

⁵ Por “*bienes colectivos*” se entiende aquellos que no se les puede aplicar el principio de exclusión por el precio y que son de oferta conjunta, de forma que no se puede excluir de su consumo al que

ca asociada a los “*bienes colectivos*”⁵ dificulta una adecuada provisión por parte de las empresas lucrativas y es una de las razones que justifica la aparición del sector público en la economía. Pero el sector público también falla en la provisión de este tipo de bienes.

El sector público tiende a determinar la cantidad y variedad de *bienes colectivos* a partir de las preferencias del “*votante en la mediana*”⁶ (Black, 1958), por lo que quedará insatisfecha la demanda de aquellos individuos que no se ajuste a esas preferencias. Cuanto más heterogénea sea la demanda, mayor será la demanda insatisfecha y mayor será el potencial para la acción del Sector No Lucrativo.

Ante una determinada situación de demanda insatisfecha Weisbrod plantea varias posibles soluciones que tendrán diferente influencia sobre la proliferación y el tamaño del Sector No Lucrativo:

- La movilidad geográfica. Los individuos se desplazarán a aquellas zonas geográficas en las que sus preferencias estén más acordes con las de la mayoría de la población. Cuanto mayor sea la movilidad geográfica menor será el tamaño del Sector No Lucrativo puesto que menos individuos canalizarán su demanda insatisfecha hacia las entidades no lucrativas.
- La sustitución de bienes colectivos de provisión pública por bienes privados provistos por empresas lucrativas. Cuanto mayor sea el tamaño del sector de empresas lucrativas menor será el tamaño del Sector No Lucrativo por la misma razón que en la situación anterior.
- Descentralizar el gasto público. Se supone que cuanto más descentralizado esté el gasto público más heterogénea será la oferta pública de *bienes colectivos*, mayor será el grado de adecuación de la oferta a la demanda de *bienes colectivos* y, por tanto, menor será el tamaño del Sector No Lucrativo.
- Y canalizar la demanda insatisfecha hacia las entidades no lucrativas ofreciendo así oportunidades para la actividad del Sector No Lucrativo. Cuanto más heterogénea sea la demanda y, por tanto, el desajuste entre la oferta y demanda de bienes colectivos, mayor será el tamaño del Sector No Lucrativo.

En el Cuadro 1 aparecen resumidos los diferentes factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo y los efectos esperados de acuerdo con la *Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod.

no paga y una vez que se ofrecen a un individuo, se beneficia el conjunto de la población. Dadas las características inherentes a este tipo de bienes, los consumidores no revelarán sus verdaderas preferencias acerca de los niveles deseados de provisión, ni de lo que estarían dispuestos a pagar por ésta y será muy común la aparición del “*comportamiento free-rider*”, es decir, de individuos que se benefician de la oferta del bien sin pagar por ello.

⁶ El “*votante en la mediana*” es aquel que se sitúa en la mediana de la distribución estadística de los electores; la mediana de una distribución estadística es el valor que, dividiendo a la distribución en dos partes iguales, deja tantos casos a un lado como a otro. El sector público utiliza este criterio de elección a la hora de determinar la cantidad y variedad de “*bienes colectivos*” que va a proveer para minimizar la intensidad agregada de oposición a su política.

CUADRO 1

Factores determinantes del tamaño del sector no lucrativo (signos esperados), según la teoría de Weisbrod.

FACTORES DETERMINANTES	TIPO DE BIENES BIENES COLECTIVOS
Heterogeneidad de demanda (<i>HET_DEM</i>)	Positivo
Movilidad geográfica (<i>MOV_GEO</i>)	Negativo
Descentralización del gasto público (<i>DESC_GASTO</i>)	Negativo
Tamaño del sector público (<i>TAM_PUB</i>)	Negativo
Tamaño del sector de empresas lucrativas (<i>TAM_EMP_LUC</i>)	Negativo

Fuente: Elaboración propia a partir de Weisbrod (1975 y 1988).

La *Teoría de los fallos de contrato* (Hansmann, 1980; 1987; 1996 y 1999) justifica la aparición y desarrollo del Sector No Lucrativo ante los fallos de ejecución de las empresas lucrativas en la producción de “*bienes de confianza*”. Los “*bienes de confianza*” son aquellos que se ven afectados por problemas de *información asimétrica*⁷ (contratos imperfectos), hecho que impide al demandante controlar a los oferentes por los mecanismos contractuales ordinarios⁸ y exige que una de las partes que interviene en la transacción (la menos informada) confíe en la otra (mejor informada). El exceso de información asimétrica puede impedir incluso que el contrato (la transacción) con la empresa lucrativa tenga lugar, favoreciendo la canalización de la demanda hacia otras formas de provisión alternativas como el Sector No Lucrativo.

Ante un problema concreto de información asimétrica, cada individuo tendrá su propio umbral de asimetría (plenamente subjetivo), un máximo diferencial de información, por encima del cual considerará inaceptable contratar con una empresa lucrativa. De forma que dos individuos con umbrales de asimetría diferentes podrán el uno considerar inaceptable contratar con una empresa lucrativa y el otro plenamente aceptable.

Para la Teoría de Hansmann, por tanto, la aparición del Sector No Lucrativo depende estrictamente de preferencias individuales. Así, para Hansmann, es perfectamente concebible que una misma actividad se desarrolle, simultáneamente y en mutua

⁷ La información asimétrica consiste en que en una transacción una de las partes, bien el oferente o el demandante, dispone de más información que la otra. El problema de la información asimétrica es que puede dar lugar a comportamientos abusivos de la parte mejor informada hacia la menos informada.

⁸ Ellman (1982) ofrece una distinción muy útil para diferenciar los fallos de contrato como consecuencia de la existencia de información asimétrica. Por una parte, distingue los *problemas de control de la calidad* en virtud de los cuales se producen situaciones en las que el consumidor-donante puede determinar si la realización del contrato se efectúa, pero no puede juzgar la cantidad ni la calidad de los bienes suministrados. Y, por otra parte, los *problemas de control del impacto marginal* según los cuales el demandante puede valorar la cantidad y calidad de los bienes suministrados, pero no puede determinar si éstas hubieran sido mayores que las que se ofertarían si no contribuyese a su financiación.

competencia, por una entidad no lucrativa y por una empresa lucrativa. Los bienes de la primera los demandarían los individuos con un umbral de asimetría lo suficientemente reducido como para no confiar en una empresa lucrativa pero sí en una del Sector No Lucrativo, mientras que los individuos con un umbral de asimetría lo bastante amplio no tendrán problemas en demandar los bienes de la empresa lucrativa.

A partir de la Teoría de Hansmann cabe esperar como determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo los siguientes:

- La información asimétrica. Cuanto mayor sea el grado de información asimétrica, mayor será el tamaño del Sector No Lucrativo. Algunos de los trabajos realizados hasta el momento (Montoro Pons y García Sobrecases (2001); Salamon y Anheier (1996) y Ben-Ner y Van Hoomissen (1991 y 1992)) utilizan como variables *proxy* del grado de información asimétrica: el *tamaño de mercado* (*TAM_MER*) ya que, en el caso de los *bienes de confianza*, un mayor tamaño de mercado se concreta en un mayor problema de recogida de información por parte de los demandantes; la *renta* (*RENT*) y el *nivel educativo* (*EDU*) ya que ambos factores favorecen la recogida de información mejorando la “confianza” de los demandantes en la empresa lucrativa y, por tanto, disminuyendo la necesidad de provisión por parte del Sector No Lucrativo y; el *acceso a las nuevas tecnologías* (*ACC_NNTT*) aunque la relación de esta variable con el tamaño del Sector No Lucrativo no está clara ya que, por una parte, favorece la recogida de información mejorando la confianza en la empresa lucrativa, pero también permite aumentar la confianza en las entidades no lucrativas ya que una parte considerable de entidades no lucrativas (30-60% según la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*) disponen de su propia página web y dan a conocer su labor y desarrollan sus actividades de captación de socios y de cuestación a través de este medio.
- Y la confianza en la empresa lucrativa. Cuanto menor sea la confianza en la empresa lucrativa, mayor será el tamaño del Sector No Lucrativo.

En el Cuadro 2 aparecen resumidos los diferentes factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo y los efectos esperados de acuerdo con la *Teoría de los fallos de contrato* de Hansmann.

CUADRO 2

Factores determinantes del tamaño del sector no lucrativo
(signos esperados), según la teoría de Hansmann.

FACTORES DETERMINANTES	TIPO DE BIENES BIENES DE CONFIANZA
Información asimétrica (<i>INF_ASIM</i>): <ul style="list-style-type: none"> • Tamaño de mercado (<i>TAM_MER</i>) • Renta (<i>RENT</i>) • Nivel educativo (<i>EDU</i>) • Acceso a nuevas tecnologías (<i>ACC_NNTT</i>) 	Positivo Negativo Negativo Indeterminado
Confianza en las empresas lucrativas (<i>CONF_EMP_LUC</i>)	Negativo
Tamaño del sector de empresas lucrativas (<i>TAM_EMP_LUC</i>)	Indeterminado

Fuente: Elaboración propia a partir de Hansmann (1980; 1987; 1996 y 1999).

Tanto la *Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod como la *Teoría de los fallos de contrato* de Hansmann justifican la aparición y desarrollo del Sector No Lucrativo como consecuencia de los fallos de ejecución del resto de sectores institucionales (sector público y empresas lucrativas, respectivamente), es decir, suponen que las entidades no lucrativas surgen para suplir las acciones de éstos (relación de sustitución). Sin embargo, es necesario considerar: en primer lugar, que las entidades del Sector No Lucrativo también poseen fallos y debilidades; en segundo lugar, que estas entidades han aparecido en ciertos ámbitos, incluso con anterioridad a la aparición de las entidades que forman parte de los otros dos sectores institucionales y; por último, que estos tres sectores institucionales no tienen por qué actuar siempre de forma enfrentada, separada e independiente, sino que, en ocasiones, se observan ventajas fruto de la colaboración, complementariedad e interdependencia mutua entre ellos. Por este tipo de planteamiento es por el que abogan la *Teoría de los fallos del Sector Voluntario* de Salamon y la *Teoría del Pluralismo de Bienestar* de Johnson.

La *Teoría de los fallos del Sector Voluntario* (Salamon, 1986; 1987; 1995 y 1999) analiza, como su propio nombre indica, los fallos del Sector No Lucrativo, así como las ventajas de su colaboración con el sector público en la provisión de servicios de Bienestar. Esta teoría es concebida por Salamon como explicación alternativa a la Teoría de Weisbrod, según la cual el sector público constituye la respuesta de primer orden ante los fallos de las empresas lucrativas en la provisión de *bienes colectivos*, quedando el Sector No Lucrativo como mecanismo de respuesta secundario que aparece sólo cuando, a su vez, falla el sector público. Salamon invierte este argumento, considerando que es el Sector No Lucrativo el que aparece en primer lugar ante los fallos de las empresas lucrativas y que el sector público sólo lo hace de forma subsidiaria cuando a su vez falla el Sector No Lucrativo.

El argumento central de este planteamiento son los costes vinculados a la movilización tanto del sector público y del Sector No Lucrativo, todos ellos en un contex-

to de provisión de *bienes colectivos*. Salamon considera que los costes de movilización (“de recursos”) del sector público son mucho mayores que los del Sector No Lucrativo. La movilización del sector público supone la puesta en funcionamiento de una gran cantidad de mecanismos (burocracia, tecnoestructura) que implican numerosos costes de movilización (costes de detección de necesidades, costes de elección, costes de regulación, costes de administración, costes de implementación de programas, entre otros). La puesta en funcionamiento del Sector No Lucrativo, según Salamon, es comparativamente menos costosa⁹, puesto que simplemente requiere la movilización de un conjunto de individuos que actúan con sus propios medios, o ayudados de apoyo financiero externo, lo que le permite desarrollar una respuesta mucho más rápida y flexible ante cualquier necesidad que no sea satisfecha por la empresa lucrativa. Incluso puede pensarse en el Sector No Lucrativo como abriendo camino al sector público, mostrando demandas que la empresa lucrativa no puede satisfacer y que son atendidas por el Sector No Lucrativo hasta que esa demanda adquiere, en términos numéricos, relevancia política.

Pero el Sector No Lucrativo pese a tener unos costes de movilización menores que los del sector público posee una serie de fallos o debilidades en su funcionamiento como oferente de servicios de Bienestar que aconsejan su colaboración con el sector público para superar así sus debilidades mutuas. Entre los fallos del Sector No Lucrativo destacan: la debilidad de su estructura financiera al depender en gran medida de fuentes voluntarias de carácter esporádico e inestables en el tiempo; la tendencia a defender los intereses de ciertos colectivos (particularismo) y a desarrollar conductas demasiado paternalistas para con sus beneficiarios; el carácter amateur y la falta de profesionalidad en algunas de sus actuaciones y la falta de mecanismos de adjudicación clara de responsabilidades.

Salamon considera que muchos de los fallos del Sector No Lucrativo pueden ser superados gracias a la colaboración con el sector público, y viceversa. Por ejemplo, el sector público puede ayudar al Sector No Lucrativo a obtener una fuente de recursos suficiente y estable para el buen desarrollo de sus actividades; la actividad normativa del sector público puede resultar crucial en lo relativo a la depuración de responsabilidades y para hacer más generalistas y menos paternas las actuaciones del Sector No Lucrativo. A su vez, el Sector No Lucrativo puede agilizar la velocidad de respuesta del sector público, adecuar mejor la oferta a la demanda de *bienes colectivos* y ampliar la oferta de servicios de Bienestar.

En el Cuadro 3 aparecen resumidos los diferentes factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo y los efectos esperados de acuerdo con la *Teoría de los fallos del Sector Voluntario* de Salamon.

⁹ Esto no quiere decir que el Sector no Lucrativo opere con unos costes totales menores, sólo son inferiores los de movilización y de ahí su flexibilidad y velocidad de respuesta.

CUADRO 3

Factores determinantes del tamaño del sector no lucrativo
(signos esperados), según la teoría de Salamon.

FACTORES DETERMINANTES	TIPO DE BIENES BIENES DE CONFIANZA
Tamaño del sector público (<i>TAM_PUB</i>)	Positivo
Ingresos procedentes del sector público (<i>ING_PUB</i>)	Positivo
Oferta de servicios de Bienestar (<i>OFER_SERV_BIEN</i>)	Positivo

Fuente: Elaboración propia a partir de Salamon (1986; 1987; 1995 y 1999).

La *Teoría del Pluralismo de Bienestar* (Johnson, 1990) analiza las ventajas de la colaboración del sector público con el resto de sectores institucionales (empresas lucrativas y Sector No Lucrativo) en la provisión de servicios de Bienestar. Dicha teoría es concebida como una posible solución a la crisis de legitimidad parcial del Estado de Bienestar, consecuencia de la excesiva sobrecarga a la que se ha visto sometido el sector público y de las políticas de corte liberal y de control presupuestario que se están llevando, en la actualidad, en la mayoría de los países desarrollados.

El punto de partida de la *Teoría del Pluralismo de Bienestar* es una situación en la que el sector público se encuentra sobrecargado hasta el punto de volverse ineficiente e ineficaz. La razón de esta sobrecarga, según Brittan (1975), es consecuencia del propio funcionamiento de lo que denomina “*mercado político*”, según el cual cuantos más servicios de Bienestar proporciona el gobierno, más espera la población que siga proporcionando. De manera que el sector público entra en una especie de espiral y conforme va aumentando de tamaño comienzan a aparecer una serie de problemas económicos, de gobierno y fiscales, que se combinan hasta dar como resultado una crisis de legitimidad parcial del Estado de Bienestar. Ante esta situación, el Estado de Bienestar se ve obligado a sufrir un proceso de reestructuración que, entre otras implicaciones, cambia la forma de gestión y provisión de los servicios de Bienestar, concediendo un protagonismo creciente al sector privado (entidades del Sector No Lucrativo y empresas lucrativas) en pro del aumento de eficiencia y eficacia de las políticas de bienestar y del gasto público asociado. De esta forma, por medio de la colaboración institucional, el sector público puede llegar a atenuar o eliminar las deficiencias en las que incurre, a la vez que se consigue un efecto positivo sobre la oferta de servicios de Bienestar.

La teoría del Pluralismo de Bienestar prevé, como resultado a los problemas derivados de la sobrecarga, un proceso continuo en el que, paulatinamente, el sector público irá fomentando y apoyando el desarrollo de iniciativas de gestión y provisión de servicios de Bienestar procedentes del sector privado, de manera que se irá produciendo un reparto de funciones¹⁰. Con el reparto de funciones lo que se pretende, además de reducir la sobrecarga, es fomentar la participación privada en ac-

¹⁰ El *Pluralismo de Bienestar* considera que existen, principalmente, cuatro funciones a desarrollar dentro de la provisión de Bienestar: la financiación, la regulación, la producción y la distribución.

tividades de interés general. Se llega así a un sistema mixto o pluralista de Bienestar en el que el sector público reduce su papel dominante. Esto no quiere decir que el Pluralismo de Bienestar abogue por un Estado mínimo, sino que éste perderá, en parte, su calidad de productor, aunque seguirá ostentando, por un lado, la función de crear un marco adecuado (regulación) para que el Pluralismo de Bienestar pueda alcanzar un desarrollo pleno y, por otro lado, al ser el Estado la única entidad capaz de asegurar la igualdad en la distribución de los recursos, será la fuente principal de financiación. Con lo que su papel dentro del Bienestar quedará limitado, principalmente, a la regulación y financiación del mismo.

En el Cuadro 4 aparecen resumidos los diferentes factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo y los efectos esperados de acuerdo con la *Teoría del Pluralismo de Bienestar* de Johnson.

CUADRO 4
Factores determinantes del tamaño del sector no lucrativo
(signos esperados), según la teoría de Johnson.

FACTORES DETERMINANTES	TIPO DE BIENES BIENES DE CONFIANZA
Tamaño del sector público (<i>TAM_PUB</i>)	Positivo
Ingresos procedentes del sector público (<i>ING_PUB</i>)	Positivo
Tamaño del sector de empresas lucrativas (<i>TAM_EMP_LUC</i>)	Positivo
Oferta de servicios de Bienestar (<i>OFER_SERV_BIEN</i>)	Positivo
Capacidad de financiación del sector público ¹¹ (<i>CAP_FINANC</i>)	Negativo

Fuente: Elaboración propia a partir de Johnson (1986; 1987; 1995 y 1999).

La *Teoría de la Oferta* (James, 1987) sigue la misma línea que la *Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod, en el sentido que considera la heterogeneidad de la demanda como la causa fundamental que motiva la aparición y desarrollo de las entidades no lucrativas, pero no se centra única y exclusivamente en los factores de demanda, sino que complementa el análisis con los factores de oferta.

Para James la heterogeneidad de demanda es una condición necesaria pero no suficiente para que se creen y desarrollen entidades no lucrativas. Son también necesarios los impulsos desde el lado de la oferta. Concretamente, tienen que existir “*emprendedores*” que promuevan la creación de este tipo de entidades. Entre los “*emprendedores*” James apunta que son los movimientos asociativos, sociales y

¹¹ La capacidad de financiación del sector público se ha tomado como indicador de la sobrecarga del gobierno. Cuanto mayor sea el déficit público se supone que más sobrecargado está el sector público y cuanto mayor sea la capacidad de financiación menos sobrecargado. Por esta razón, la relación de este determinante con el tamaño del Sector No Lucrativo es negativa.

religiosos los que se muestran más proclives a la creación de entidades no lucrativas¹². Cuanto más activa y participativa sea la sociedad civil mayor será el tamaño del Sector No Lucrativo.

James destaca también como factores de oferta la búsqueda por parte de los individuos que participan en las entidades no lucrativas (como promotores, trabajadores o voluntarios) de una satisfacción psíquica-moral o intangible más que incentivos estrictamente tangibles o monetarios.

En el Cuadro 5 aparecen resumidos los diferentes factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo y los efectos esperados de acuerdo con la *Teoría de la oferta* de James.

CUADRO 5
Factores determinantes del tamaño del sector no lucrativo
(signos esperados), según la teoría de James.

FACTORES DETERMINANTES	TIPO DE BIENES BIENES DE CONFIANZA
Heterogeneidad de demanda (<i>HET_DEM</i>)	Positivo
Oferta de "Emprendedores" ("social entrepreneurs") (<i>OFER_EMPR</i>):	
• Movimientos asociativos	Positivo
• Iglesias y confesiones religiosas	Positivo
• Participación social de la población	Positivo
Salarios del Sector No Lucrativo (<i>SAL_SNL</i>)	Negativo

Fuente: Elaboración propia a partir de James (1987).

3. ESPECIFICACIÓN DE LOS MODELOS, CONTRASTE E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A partir de la revisión teórica ha sido posible establecer los factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo a nivel geográfico con los que se especificarán una serie de modelos que se someterán a contrastación empírica. Para el contraste de cada una de las teorías analizadas vamos a utilizar como unidad de análisis las Comunidades Autónomas españolas. El período de tiempo elegido ha sido el año 2001, debido a que los datos relativos al Sector No Lucrativo han sido extraídos de la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*, y van referidos únicamente a dicho año. Para representar cada una de las variables explicativas hemos utiliza-

¹² Para James las variables de contenido ideológico y religioso juegan un papel muy importante dentro de las motivaciones de oferta. En este sentido, la existencia de estas entidades se justifica por el deseo de determinados grupos de expandir, consolidar o mejorar la imagen social de las creencias e ideologías que representan o como medio de protesta o reacción frente a otras instituciones de oferta.

do una serie de variables *proxy* que detallaremos a continuación. La variable endógena utilizada como *proxy* del tamaño del Sector No Lucrativo, en todos los modelos construidos, ha sido el empleo asalariado en dicho sector (*EMP_ASAL_SNL*). Salvo en los modelos de la *Teoría de la oferta* de James, donde la endógena ha sido el número de entidades no lucrativas (*ENT_SNL*), dado que dicha teoría nos habla de los elementos que hacen que el número de estas entidades sea más o menos elevado.

En el Cuadro 6 del Anexo de este trabajo aparece la especificación de los diferentes modelos de acuerdo con las distintas teorías sobre los factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo.

La descripción de las variables explicativas podemos verla en el Cuadro 7 del Anexo, el subíndice *i* hace referencia a cada una de las Comunidades Autónomas españolas. En términos generales, algunas de las variables *proxy* utilizadas en los diferentes modelos irán expresadas en logaritmos, de este modo los coeficientes de cada modelo podrán expresarse en términos de elasticidades, a la vez que se evitan posibles problemas de heterocedasticidad en los modelos estimados. Para las variables *dummy*, los números índice y los porcentajes de participación no se utilizarán logaritmos, sino las variables en niveles.

Dado que sólo se disponen de datos sobre el tamaño del Sector No Lucrativo para un único año, el número de observaciones utilizadas en la estimación de los modelos ha sido muy reducido (17 observaciones en unos casos y 18 en aquellos en los que ha sido posible incluir Ceuta y Melilla). Por esta razón, la mayoría de los modelos estimados no incluyen más de dos o tres variables explicativas, para así no reducir demasiado los grados de libertad y que la interpretación estadística de los contrastes sea válida.

En los cuadros incluidos como Anexos a este trabajo (Cuadros 8 a 12) se muestran los resultados de las estimaciones más significativas¹³, a partir de los modelos construidos con los determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo según las diferentes teorías sometidas a revisión (“*Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod” → Cuadro 8; “*Teoría de los fallos de contrato* de Hansmann” → Cuadro 9; “*Teoría de los fallos del Sector Voluntario* de Salamon” → Cuadro 10; “*Teoría del pluralismo de Bienestar* de Johnson” → Cuadro 11 y; “*Teoría de la oferta* de James” → Cuadro 12).

El análisis de los resultados de las estimaciones confirma que el tamaño del Sector No Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas está influido:

- Por la *heterogeneidad de la demanda*, tal como predice la *Teoría de los fallos del gobierno* de Weisbrod, lo que estaría indicando que el Sector No Lucrativo surge para atender la demanda insatisfecha con la oferta pública de *bienes colectivos*. El signo de la relación es el esperado en todas las variables utiliza-

¹³ A la hora de seleccionar las estimaciones más significativas nos hemos basado en la bondad del ajuste y hemos utilizado el criterio de “pasos sucesivos” de SPSS en la selección de variables significativas.

das como *proxy*: a) de la heterogeneidad de demanda (positivo en el caso del tamaño de la población y nivel de renta, dado que un mayor tamaño de mercado y nivel de renta se asocia según esta teoría con una mayor heterogeneidad de demanda y un mayor desajuste entre oferta y demanda de *bienes colectivos* y negativo en los indicadores de concentración geográfica (densidad de población y porcentaje de población urbana), dado que dicha teoría considera que cuanto más dispersa está la población mayor es la heterogeneidad de demanda); b) y del grado de descentralización del gasto público social (negativo dado que las Comunidades Autónomas que han asumido un mayor grado de competencias en materia de sanidad y educación adaptan mejor la oferta a los gustos y preferencias de la población surgiendo menores oportunidades para la acción del Sector No Lucrativo). El signo no es el esperado para la movilidad geográfica (positivo), sin embargo este resultado es razonable puesto que el propio Weisbrod reconoce que los individuos a la hora de desplazarse no basan su decisión estrictamente en cómo sea la oferta de servicios de Bienestar en el lugar de destino, sino también en otros factores fundamentales como los laborales y familiares. También se obtienen signos contrarios a los esperados en las variables relativas al tamaño del sector público y del sector de empresas lucrativas. Es decir, la relación entre el tamaño del Sector No Lucrativo y el resto de sectores institucionales (sector público y sector de empresas lucrativas) no es de sustitución como aboga la Teoría de Weisbrod, sino de complementariedad.

- Por el grado de *información asimétrica*, tal como predice la *Teoría de los fallos de contrato* de Hansmann, lo que estaría indicando que el Sector No Lucrativo surge para producir *bienes de confianza*, es decir, reduce los excesos de asimetría informativa que hacen indeseable para determinados individuos contratar con la empresa lucrativa. El signo de la relación es el esperado en todas las variables *proxy* del grado de información asimétrica y del grado de confianza en la empresa lucrativa.
- Por el *tamaño del sector público y del sector de empresas lucrativas*, tal como predice la *Teoría de los fallos del Sector Voluntario* de Salamon y la *Teoría del pluralismo de Bienestar* de Johnson. La relación directa que existe entre el tamaño de los tres sectores institucionales nos habla de la relación de complementariedad que mantienen como oferentes de servicios de Bienestar. La relación de complementariedad que se observa entre el sector público y el Sector No Lucrativo sirve también para explicar por qué cuanto mayor es el peso de la financiación pública dentro de la estructura de ingresos del Sector No Lucrativo y la oferta de servicios de Bienestar, mayor es el tamaño del Sector No Lucrativo. En este sentido, se obtienen ventajas claras fruto de la relación de complementariedad interinstitucional confirmando las hipótesis de la Teoría de Salamon. Además cuanto mayor es la sobrecarga del sector público (déficit) mayor es el tamaño el Sector No Lucrativo confirmando uno de los postulados de la Teoría de Johnson.

- Y, finalmente, por *factores de oferta*, tal como predice la *Teoría de la oferta* de James, como son la existencia de individuos e instituciones que promuevan la creación de entidades no lucrativas y la búsqueda de incentivos no monetarios.

4. CONCLUSIONES

En este trabajo, se han analizado los factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas. El contraste de los postulados de las diferentes teorías económicas que versan sobre el tema ha puesto de manifiesto la pluralidad de fuerzas que interactúan en la emergencia y desarrollo del Sector No Lucrativo a nivel espacial. En el caso concreto de las Comunidades Autónomas españolas, los resultados han revelado que el tamaño del Sector No Lucrativo obedece tanto a impulsos provenientes por el lado de la demanda como son: la heterogeneidad de demanda, la información asimétrica y la superación de las desventajas que presentan los diferentes sectores institucionales en la provisión de servicios de Bienestar; como a impulsos de oferta como son: la existencia de individuos y/o instituciones que se implican en la promoción de entidades no lucrativas o la búsqueda de incentivos no monetarios. Los resultados también revelan que en España la relación que existe entre el tamaño del Sector No Lucrativo y el del sector público y de empresas lucrativas es directa aceptándose, por tanto, las hipótesis realizadas en este sentido por la Teoría de Salomon y por la Teoría de Johnson, que abogan por la relación de complementariedad interinstitucional, y rechazándose las realizadas por la Teoría de Weisbrod y por la Teoría de Hansmann, que abogan claramente por la relación de sustitución.

ANEXO DE CUADROS:

CUADRO 1.

Especificación de modelos según las diferentes teorías explicativas del tamaño del sector no lucrativo.

TEORÍA	ESPECIFICACIÓN DEL MODELO
Teoría de los fallos del gobierno de Weisbrod	<p style="text-align: center;">Modelo 1.</p> $(EMP_ASAL_SND)_i = \beta_0 + \beta_1(HET_DEM)_i + \beta_2(MOV_GEO)_i + \beta_3(DESC_GASTO)_i + \beta_4(TAM_PUB)_i + \beta_5(TAM_EMP_LUC)_i + u_i$
Teoría de los fallos de contrato de Hansmann	<p style="text-align: center;">Modelo 2.</p> $(EMP_ASAL_SND)_i = \beta_0 + \beta_1(INF_ASIM)_i + \beta_2(CONF_EMP_LUC)_i + \beta_3(TAM_EMP_LUC)_i + u_i$
Teoría de los fallos del sector voluntario de Salamon	<p style="text-align: center;">Modelo 3.</p> $(EMP_ASAL_SND)_i = \beta_0 + \beta_1(TAM_PUB)_i + \beta_2(ING_PUB)_i + \beta_3(OFER_SERV_BIEN)_i + u_i$
Teoría del pluralismo de Bienestar de Johnson	<p style="text-align: center;">Modelo 4.</p> $(EMP_ASAL_SND)_i = \beta_0 + \beta_1(TAM_PUB)_i + \beta_2(ING_PUB)_i + \beta_3(TAM_EMP_LUC)_i + \beta_4(OFER_SERV_BIEN)_i + \beta_5(CAP_FINAN)_i + u_i$
Teoría de la oferta de James	<p style="text-align: center;">Modelo 5.</p> $(ENT_SNL)_i = \beta_0 + \beta_1(HET_DEM)_i + \beta_2(OFER_EMPR)_i + \beta_3(SAL_SNL)_i + u_i$

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO DE CUADROS:

CUADRO 7

VARIABLES PROXY UTILIZADAS PARA EL CONTRASTE DE LOS MODELOS PROPUESTOS POR LAS DIFERENTES TEORÍAS.

Nombre Variable	Notación	Fuente	Observaciones
HETEROGENEIDAD DE DEMANDA (HET_DEM)			
Población total	$\ln(POB)$	Padrón de habitantes 1-1-2002. INE	—
Densidad de población	$\ln(DEN_POB)$	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Población urbana ¹⁴	POB_URB	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	Porcentaje sobre la población total
Valor añadido bruto	$\ln(VAB)$	Contabilidad Regional. INE	Variable a precios constantes de 1995
MOVILIDAD GEOGRÁFICA (MOV_GEO)			
Emigración interior total ¹⁵	$\ln(EMIG_INT)$	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
DESCENTRALIZACIÓN DEL GASTO PÚBLICO (DESC_GASTO)			
Variable <i>dummy</i> competencias en sanidad y educación transferidas ¹⁶	DUM_COMPET	—	Valor 1 para CCAA con competencias transferidas y valor 0 en el resto de CC.AA.

¹⁴ El Anuario Social de España de La Caixa, de acuerdo con el criterio tradicional de clasificación que suele ser utilizado por el INE, distingue entre municipios rurales, los que cuentan con menos de 2.000 habitantes, municipios semiurbanos, los que tienen una población entre 2.000 y 9.999 habitantes, siempre que al menos un núcleo de población dentro del municipio cumpla la condición anterior (de lo contrario, constaría como municipio rural), y municipios urbanos, aquéllos con 10.000 y más habitantes, siempre que al menos un núcleo de población dentro del municipio cumpla la condición anterior (de lo contrario, constaría como municipio semiurbano). La suma de los porcentajes de las tres categorías es igual a 100. En la construcción de nuestros modelos, se ha utilizado únicamente la población urbana, como indicador del grado de concentración de la población.

¹⁵ La emigración interior son las bajas en el Padrón de Habitantes que se registran en cada ayuntamiento como consecuencia de la salida de sus residentes hacia otros municipios de España.

¹⁶ Como aproximación del grado de descentralización del gasto público, se ha utilizado una variable dicotómica que discrimina las Comunidades Autónomas en función de la transferencia de competencias en materia de sanidad y educación. Se han escogido las transferencias en sanidad y educación puesto que son, junto con los servicios sociales, las áreas de actividad prioritarias del Sector No Lucrativo. En el año 2001 solamente eran siete las Comunidades Autónomas que tenían transferidas las competencias en materia de sanidad y educación, a saber: Andalucía, Canarias, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Navarra y el País Vasco. El resto de Comunidades Autónomas comenzaron a asumir las competencias en sanidad a partir del año 2002. En lo referente a las competencias en educación, a pesar de que en el año 2001 todas las Comunidades tenían transferidas algún tipo de competencias educativas, dicha transferencia no era completa.

CUADRO 7 (Continuación)
Variables proxy utilizadas para el contraste de los modelos propuestos por las diferentes teorías.

Nombre Variable	Notación	Fuente	Observaciones
TAMAÑO DEL SECTOR PÚBLICO (<i>TAM_PUB</i>)			
Gasto público total	$\text{Ln}(GP)$	Informe sobre la financiación de las Comunidades y Ciudades Autónomas: ejercicio 2001. MEH, 2004	Datos procedentes de los presupuestos de las CC.AA.
Gasto público en bienes sociales	$\text{Ln}(GP_SOC)$	Informe sobre la financiación de las Comunidades y Ciudades Autónomas: ejercicio 2001. MEH, 2004	Datos procedentes de los presupuestos de las CC.AA.
VAB servicios no de mercado	$\text{Ln}(VAB_NDM)$	Contabilidad Regional. INE	Variable a precios constantes de 1995
TAMAÑO DEL SECTOR DE EMPRESAS LUCRATIVAS (<i>TAM_EMP_LUC</i>)			
Empresas lucrativas	$\text{Ln}(EMP_LUC)$	DIRCE, 2002. INE	—
Empresas lucrativas de servicios sociales	$\text{Ln}(EMP_SOC_LUC)$	DIRCE, 2002. INE	Se han incluido las empresas de las ramas de educación, sanidad y servicios sociales
INFORMACIÓN ASIMÉTRICA (<i>INF_ASIM</i>)			
Tamaño de mercado (<i>TAM_MER</i>)			
Población total	$\text{Ln}(POB)$	Padrón de habitantes 1-1-2002. INE	—
Índice de oferta educativa, cultural y de ocio ¹⁷	<i>IND_OFERTA</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—

¹⁷ Para la elaboración de este índice se han seleccionado 16 indicadores provinciales, 5 de ellos son variables de oferta educativa, 4 de oferta cultural y 7 de oferta de ocio y tiempo libre. Los 5 indicadores de oferta educativa son los siguientes: tasa de unidades de educación infantil en centros públicos, tasa de alumnos por profesor en centros de enseñanza regular no universitaria, tasa de profesores en centros de educación de adultos, tasa bruta de escolaridad de estudios universitarios y tasa de préstamos en bibliotecas. Los 4 indicadores de oferta cultural son: tasa de museos, tasa de recintos escénicos, tasa de recursos de la música y la danza, y tasa de salas de cine. Y, por otra parte, los 7 indicadores de oferta de ocio y tiempo libre son: tasa de espacios deportivos, tasa de establecimientos de actividades y deportes de naturaleza, tasa de actividades de restauración y bares, tasa de superficie de centros comerciales y de ocio, tasa del número de habitaciones en establecimientos turísticos, tasa de fiestas populares y tasa de espectáculos taurinos. Un valor más elevado de este índice nos indicaría una oferta más amplia de este tipo de servicios.

CUADRO 7 (Continuación)
Variables proxy utilizadas para el contraste de los modelos propuestos por las diferentes teorías.

Nombre Variable	Notación	Fuente	Observaciones
INFORMACIÓN ASIMÉTRICA (INF_ASIM)			
Tamaño de mercado (TAM_MER)			
Índice de servicios sanitarios ¹⁸	<i>IND_SER_SAN</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Renta (RENT)			
Valor añadido bruto	$\ln(VAB)$	Contabilidad Regional. INE	Variable a precios constantes de 1995.
VAB per cápita	$\ln(VAB_POB)$	Contabilidad Regional. INE	Variable a precios constantes de 1995
Nivel educativo (EDU)			
Índice de nivel educativo y cultural ¹⁹	<i>IND_EDU_CUL</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Estudios superiores	<i>EST_SUP</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	Porcentaje sobre la población de 16 y más años
Analfabetos y sin estudios	<i>ANALF</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	Porcentaje sobre la población de 16 y más años
Estudios primarios	<i>EST_PRIM</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	Porcentaje sobre la población de 16 y más años
Acceso a nuevas tecnologías (ACC_NNTT)			
Hogares con acceso a Internet	<i>HOG_INTERNET</i>	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	Porcentaje sobre el total de hogares

¹⁸ Se ha calculado como un indicador sintético de la oferta sanitaria de las provincias españolas. Para la elaboración de este índice se han seleccionado 8 indicadores provinciales: tasa de personas con cobertura sanitaria por la Seguridad Social, accesibilidad física al hospital público o privado concertado más cercano, tasa de camas de hospital, tasa de servicios de alta tecnología médica en hospitales, tasa de plazas de residencias de mayores, tasa de profesionales sanitarios colegiados (médicos, farmacéuticos y diplomados en enfermería), tasa de profesionales sanitarios en hospitales por cama y tasa de personas que habiendo necesitado algún servicio sanitario lo ha recibido. Un valor más elevado de este índice se identifica con una oferta sanitaria más amplia.

¹⁹ Indicador sintético del nivel educativo y cultural medio adquirido por la población residente de las provincias españolas. Para la elaboración de este índice se han seleccionado 10 indicadores provinciales: 4 variables de nivel educativo o instrucción (tasa de personas analfabetas o sin estudios, tasa de instrucción de educación secundaria, tasa de instrucción universitaria y tasa de escolaridad de educación secundaria), y 6 variables de nivel cultural (audiencia de diarios, audiencia de cine, audiencia de Internet, tasa de usuarios de bibliotecas, tasa bruta de escolaridad de educación de adultos y tasa bruta de escolaridad de enseñanzas en régimen especial).

CUADRO 7 (Continuación)
 Variables proxy utilizadas para el contraste de los modelos
 propuestos por las diferentes teorías.

Nombre Variable	Notación	Fuente	Observaciones
CONFIANZA EN LAS EMPRESAS LUCRATIVAS (CONF_EMP_LUC)			
Confianza en las empresas lucrativas ²⁰	CONF_LUC	DIRCE, 2002 y FONCE-2001	—
Confianza en las empresas lucrativas educativas, sanitarias y de servicios sociales ²⁰	CONF_SOC_LUC	DIRCE, 2002 y FONCE-2001	—
INGRESOS PROCEDENTES DEL SECTOR PÚBLICO (ING_PUB)			
Ingresos públicos ²¹	ING_PUB	FONCE-2001	Porcentaje sobre el total de ingresos del Sector No Lucrativo
OFERTA DE SERVICIOS DE BIENESTAR (OFER_SERV_BIEN)			
Índice de oferta educativa, cultural y de ocio	IND_OFERTA	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Índice de servicios sanitarios	IND_SER_SAN	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN PÚBLICA (CAP_FINANC)			
Capacidad de financiación de las CC.AA.	CAP_FINANC_VAB	Informe sobre la financiación de las Comunidades y Ciudades Autónomas: ejercicio 2001 MEH, 2004	Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de las CCAA en proporción sobre el VAB
OFERTA DE "EMPRENDEDORES" (OFER_EMPR)			
Actividades asociativas	Ln(ACT_ASO)	DIRCE, 2002. INE	Se han incluido las empresas de la rama 91 (Actividades asociativas) de la CNAE-93

²⁰ Esta variable se ha construido como cociente entre el número de empresas lucrativas totales (o dedicadas a los sectores de educación, sanidad y servicios sociales) y el número de entidades no lucrativas total (o de esos mismos sectores de actividad). De manera que, cuanto mayor sea esta proporción, mayor será la confianza en las empresas lucrativas (y, viceversa).

²¹ Los ingresos públicos son la suma de los ingresos procedentes de los siguientes conceptos o partidas: subvenciones públicas; convenios, concertos y contratos con el sector público; donaciones públicas e ingresos por venta de bienes y servicios al sector público.

CUADRO 7 (Continuación)
Variables proxy utilizadas para el contraste de los modelos propuestos por las diferentes teorías.

Nombre Variable	Notación	Fuente	Observaciones
OFERTA DE “EMPREENDEDORES” (OFER_EMPR)			
Comunidades religiosas católicas	$\text{Ln}(\text{COM_REL_CAT})$	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Comunidades religiosas no católicas ²²	$\text{Ln}(\text{COM_REL_NC})$	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
Índice de convivencia y participación social ²³	IND_PAR_SOCIAL	Anuario Social de España. La Caixa, 2004	—
SALARIOS SECTOR NO LUCRATIVO (SAL_SNL)			
Salario medio del Sector No Lucrativo	$\text{Ln}(\text{SAL_MED_SNL})$	FONCE-2001	—

Nota: Ln () indica que la variable se ha expresado en logaritmos neperianos.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8
Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del gobierno de Weisbrod.

Variable endógena: $\text{Ln}(\text{EMP_ASAL_SNL})$. Método de estimación MCO			
Variables	Constante	$\text{Ln}(\text{POB})$	$\text{Ln}(\text{DEN_POB})$
Mod1.1	-5.220 (-1.56)	1.153 (5.26)*	-0.362 (-2.05)***
Mod1.2	-7.884 (-2.26)	—	-0.395(-2.39)**
Mod1.3	-0.627 (-0.26)	—	-0.460 (-2.74)**
Mod1.4	4.700 (2.59)	—	-0.404 (-2.14)**
Mod1.5	2.032 (0.99)	—	—
Mod1.6	-6.390 (-1.68)	—	-0.495 (-2.72)**
Mod1.7	2.222 (1.18)	—	-0.432 (-2.59)**

²² Número de sedes sociales, lugares de culto, capellanías, iglesias y organismos dependientes de confesiones religiosas no católicas existentes en España (Iglesias evangélico- protestantes, Iglesias ortodoxas, Islam, Judaísmo, Budismo e Hinduismo).

²³ Para la elaboración de este índice se han seleccionado cinco indicadores provinciales: tasa de rupturas matrimoniales (separaciones y divorcios), tasa de asociaciones en activo, tasa de participantes en manifestaciones no comunicadas a la autoridad, tasa de trabajadores participantes en huelgas y tasa de abstención en las elecciones generales de 2000.

CUADRO 8 (Continuación)

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del gobierno de Weisbrod.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO			
Variables	POB_URB	Ln(VAB)	Ln(EMIG_INT)
Mod1.1	—	—	—
Mod1.2	—	1.153 (5.79)*	—
Mod1.3	—	—	1.173 (5.60)*
Mod1.4	—	—	—
Mod1.5	-0.026 (-1.77)***	—	—
Mod1.6	—	—	—
Mod1.7	—	—	—
Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO			
Variables	DUM_COMPET	Ln(GP_SOC)	Ln(VAB_NDM)
Mod1.1	—	—	—
Mod1.2	—	—	—
Mod1.3	—	—	—
Mod1.4	—	0.920 (4.58)*	—
Mod1.5	-1.348 (-1.97)***	1.333 (4.89)*	—
Mod1.6	—	—	1.227 (4.92)*
Mod1.7	—	—	—

CUADRO 8 (Continuación)

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del gobierno de Weisbrod.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO					
Variables	Ln (EMP_SOC_LUC)	R ²	R ² ajustado	White	Jarque-Bera
Mod1.1	—	0.7043	0.6648	0.5649	0.2701
Mod1.2	—	0.7403	0.7057	1.0209	0.2259
Mod1.3	—	0.7283	0.6920	0.3317	0.7336
Mod1.4	—	0.6494	0.6026	0.9986	0.5849
Mod1.5	—	0.6887	0.6220	0.7906	0.3153
Mod1.6	—	0.6784	0.6355	0.3697	0.4291
Mod1.7	1.093 (5.67)*	0.7326	0.6969	1.5462	0.2603

Notas: Entre paréntesis se representa el valor del estadístico t para el contraste individual de los parámetros. El número de observaciones de todos los modelos (n) es de 18. El contraste de heterocedasticidad de White indica que se acepta la hipótesis nula de ausencia de heterocedasticidad en los siete modelos incluidos. El contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera indica el cumplimiento de la hipótesis nula de normalidad en los siete modelos incluidos.

* Parámetros significativos al 1%.

** Parámetros significativos al 5%.

*** Parámetros significativos al 10%.

Software utilizado: Eviews 4.0 y SPSS 14.0.

CUADRO 9

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del contrato de Hansmann.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO				
VARIABLES	CONSTANTE	Ln(POB)	IND_SER_SAN	Ln(VAB)
Mod2.1	-1.975 (-0.66)	0.776 (3.79)*	0.387 (2.85)**	—
Mod2.2	-3.705 (-1.14)	—	0.382 (2.90)**	0.786 (4.03)*
Mod2.3	3.355 (1.96)	—	0.374 (2.68)**	—
Mod2.4	0.242 (0.10)	—	0.379 (2.85)**	—
Mod2.5	-9.046 (-1.31)	—	—	—
Mod2.6	-14.714 (-3.16)	1.406 (5.83)*	—	—
Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO				
VARIABLES	Ln(VAB_POB)	IND_EDU_CUL	ANALF	EST_PRIM
Mod2.1	—	-0.315 (-2.33)**	—	—
Mod2.2	—	-0.365 (-2.82)**	—	—
Mod2.3	—	-0.348 (-2.53)**	—	—
Mod2.4	—	-0.331 (-2.51)**	—	—
Mod2.5	—	—	0.282 (3.06)*	0.308 (2.02)**
Mod2.6	2.374 (1.77)**	—	—	—
Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO				
VARIABLES	EST_SUP	HOG_INTERNET	CONF_SOC_LUC	Ln(EMP_LUC)
Mod2.1	—	—	—	—
Mod2.2	—	—	—	—
Mod2.3	—	—	—	—
Mod2.4	—	—	—	0.782 (3.96)*
Mod2.5	0.245 (1.74)	0.239 (2.39)**	—	—
Mod2.6	—	—	-1.522 (-1.99)**	—

CUADRO 9 (Continuación)

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del contrato de Hansmann.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO					
VARIABLES	Ln(EMP_SOC_LUC)	R ²	R ² ajustado	White	Jarque-Bera
Mod2.1	—	0.6701	0.5940	0.5377	0.0630
Mod2.2	—	0.6906	0.6192	0.6642	0.1919
Mod2.3	0.706 (3.63)*	0.6547	0.5750	0.8950	0.0012
Mod2.4	—	0.6845	0.6117	0.6370	0.0696
Mod2.5	—	0.4584	0.2778	0.7802	1.3979
Mod2.6	—	0.7204	0.6604	0.6604	0.4353

Notas: Entre paréntesis se representa el valor del estadístico t para el contraste individual de los parámetros. El número de observaciones (n) en los modelos 2.1, 2.2, 2.3, 2.4 y 2.5 es de 17, mientras que en el modelo 2.6 $n = 18$. El contraste de heterocedasticidad de White indica que se acepta la hipótesis nula de ausencia de heterocedasticidad en los seis modelos incluidos. El contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera indica el cumplimiento de la hipótesis nula de normalidad en los seis modelos incluidos.

* Parámetros significativos al 1%.

** Parámetros significativos al 5%.

*** Parámetros significativos al 10%.

Software utilizado: Eviews 4.0 y SPSS 14.0.

CUADRO 10

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de los fallos del sector voluntario de Salamon.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO			
VARIABLES	Mod3.1	Mod3.2	Mod3.3
Constante	-3.395 (-1.45)	-11.377 (-3.23)	-0.448 (-0.19)
Ln(GP)	1.197 (5.74)*	—	—
Ln(GP_SOC)	—	—	0.968 (4.53)*
Ln(VAB_NDM)	—	1.222 (5.99)*	—
ING_PUB	0.048 (2.64)**	0.043 (2.45)**	0.042 (1.97)***
IND_OFERTA	0.367 (3.34)*	0.298 (2.95)**	0.325 (2.57)**
R ²	0.7196	0.7364	0.6153
R ² ajustado	0.6548	0.6755	0.5266
White	1.0118	1.4527	1.0548
Jarque-Bera	1.081	0.7887	0.7025

Notas: Entre paréntesis se representa el valor del estadístico t para el contraste individual de los parámetros. El número de observaciones (n) en todos los modelos es de 17. El contraste de heterocedasticidad de White indica que se acepta la hipótesis nula de ausencia de heterocedasticidad en los tres modelos incluidos. El contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera indica el cumplimiento de la hipótesis nula de normalidad en todos los modelos incluidos.

* Parámetros significativos al 1%.

** Parámetros significativos al 5%.

*** Parámetros significativos al 10%.

Software utilizado: Eviews 4.0 y SPSS 14.0.

CUADRO 11

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría del pluralismo de bienestar de Johnson.

Variable endógena: Ln(EMP_ASAL_SNL). Método de estimación MCO					
Variables	Mod4.1	Mod4.2	Mod4.3	Mod4.4	Mod4.5
Constante	-3.395 (-1.45)	-11.377 (-3.23)	-0.448 (-0.19)	2.567 (1.09)	-2.437 (-0.69)
Ln(GP)	1.197 (5.74)*	—	—	—	—
Ln(GP_SOC)	—	—	0.968 (4.53)*	—	—
Ln(VAB_NDM)	—	1.222 (5.99)*	—	—	—
ING_PUB	0.048 (2.64)**	0.043 (2.45)**	0.042 (1.97)***	—	—
IND_OFERTA	0.367 (3.34)*	0.298 (2.95)**	0.325 (2.57)**	—	0.215 (3.10)*
IND_SER_SAN	—	—	—	0.086 (1.09)	—
Ln(EMP_LUC)	—	—	—	—	0.927 (3.30)*
Ln(EMP_SOC_LUC)	—	—	—	0.763 (2.87)**	—
CAP_FINANC_VAB	—	—	-0.052 (-1.82)***	—	-0.044 (-1.78)***
R ²	0.7196	0.7364	0.6153	0.4843	0.6317
R ² ajustado	0.6548	0.6755	0.5266	0.4106	0.5467
White ⁺	1.0118	1.4527	1.0548	3.5923	7.1645
Jarque-Bera	1.081	0.7887	0.7025	0.7824	1.2383

Notas: Entre paréntesis se representa el valor del estadístico t para el contraste individual de los parámetros. El número de observaciones (n) en todos los modelos es de 17. El contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera indica el cumplimiento de la hipótesis nula de normalidad en todos los modelos incluidos.

+ El contraste de heterocedasticidad de White indica que en los modelos 4.4 y 4.5 se rechaza la hipótesis nula de ausencia de homocedasticidad, por este motivo, se ha utilizado el método de estimación de White para ajustar correctamente el modelo en presencia de heterocedasticidad. Este método proporciona estimaciones consistentes para los parámetros y para la matriz de varianzas covarianzas. En los Modelos 4.1, 4.2 y 4.3 el contraste de White nos muestra ausencia de heterocedasticidad.

* Parámetros significativos al 1%.

** Parámetros significativos al 5%.

*** Parámetros significativos al 10%.

Software utilizado: Eviews 4.0 y SPSS 14.0.

CUADRO 1

Resultados de los modelos estimados para contrastar los postulados de la teoría de la oferta de James.

Variable endógena: Ln(ENT_SNL). Método de estimación MCO					
Variables	Mod5.1	Mod5.2	Mod5.3	Mod5.4	Mod5.5
Constante	-3.615 (-7.39)	-5.178 (-8.19)	13.773 (4.26)	5.342 (6.33)	-6.447 (-7.75)
Ln(POB)	0.907 (28.69)*				
Ln(DEN_POB)	-0.164 (-6.41)*	-0.192 (-6.44)*			
Ln(VAB)		0.876 (24.30)*			0.862 (18.52)*
Ln(ACT_ASO)			0.611 (3.02)**	0.392 (2.76)**	
Ln(COMU_REL_CAT)			0.001 (1.67)***	0.001 (2.89)**	
IND_PAR_SOCIAL				0.112 (1.99)***	0.127 (4.72)*
Ln(SAL_MED_SNL)			-0.990 (-2.95)**		
R ²	0.9833	0.9782	0.8811	0.8490	0.9609
R ² ajustado	0.9811	0.9753	0.8556	0.8141	0.9553
White [†]	8.8900	2.0612	6.2789	1.0675	0.1663
Jarque-Bera	1.3276	1.0297	0.3532	1.2661	0.0868

Notas: Entre paréntesis se representa el valor del estadístico t para el contraste individual de los parámetros. El número de observaciones (n) en todos los modelos es de 17. El contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera indica el cumplimiento de la hipótesis nula de normalidad en todos los modelos incluidos.

+ El contraste de heterocedasticidad de White indica que se rechaza la hipótesis nula de ausencia de homocedasticidad en los Modelos 5.1 y 5.3, por este motivo, se ha utilizado el método de estimación de White para ajustar correctamente el modelo en presencia de heterocedasticidad. Este método proporciona estimaciones consistentes para los parámetros y para la matriz de varianzas covarianzas. En los Modelos 5.2, 5.4 y 5.5 el contraste de White nos muestra ausencia de heterocedasticidad.

* Parámetros significativos al 1%.

** Parámetros significativos al 5%.

*** Parámetros significativos al 10%.

Software utilizado: Eviews 4.0 y SPSS 14.0.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BADEL, CH. (1990): "Institutional Choice and Nonprofit Sector", En SEIBEL, W. Y ANHEIER, H. 1990, pp. 53-64.
- BEN-NER, A. y VAN HOOMISSEN, T. (1991): "Nonprofit organizations in the mixed economy: a demand and supply analysis" en *Annales de L'Economie Publique Sociale et Coopérative*, nº 61, pp. 519-549.
- BEN-NER, A. y VAN HOOMISSEN, T. (1992): "An empirical investigation of the joint determination of the size of the for-profit, nonprofit and government sectors" en *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 3, pp. 391-415.
- BLACK, D. (1958): *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BRITTAN, S. (1975): "The economic contradictions of Democracy", *British Journal of Political Science*, vol. 5, nº 1.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): "Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas" en *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37, pp. 7-33.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (2004): "Identidad compartida, componentes diferenciados", *Economistas*, nº 102, XXII, pp.4-10.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (2004): *Las Cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Fundación ONCE y Thomson Civitas, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (2005a): *La Economía Social en España. Un Enfoque Económico del Tercer Sector*, Fundación ONCE, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (2005b): *La Economía Social en España. Derecho y Tributación*, Fundación ONCE, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (2005c): *La Economía Social en España. Criterios y Propuestas*, Fundación ONCE, Madrid.
- ELLMAN, I. (1982): "Another theory of Nonprofit corporations", *Michigan Law Review*, nº 80.
- HANSMANN, H. (1980): "The role of nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, nº 89, pp. 835-901.
- HANSMANN, H. (1987): "Economic theories of the nonprofit sector", En POWELL, W. (ed.), pp. 27-42.
- HANSMANN, H. (1996): *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts) y Londres.
- HANSMANN, H. (1999): "Cooperative firms in theory and practice", *Finnish Journal of Business Economics*, pp. 387-403.
- JAMES, E. (1987): "The nonprofit sector in comparative perspective", En POWELL, W. (ed.), pp. 397-415.
- JOHNSON, N. (1990): *El Estado de Bienestar en Transición. La Teoría y la Práctica del Pluralismo de Bienestar*, Colección Informes, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MARCUELLO SERVÓS, C. (1997): "Factores determinantes del tamaño del Sector No Lucrativo: Estudio de la difusión del Sector No Lucrativo en las comarcas catalanas", *Hacienda Pública Española*, nº 141/142, pp. 335-349.
- MONTORO PONS, J.D. Y GARCÍA SOBRECASES, F. (2001): "El papel del Sector No Lucrativo en la provisión voluntaria de bienes públicos" en *R.V.E.H.*, nº 2-II, pp. 75-97.
- MONZÓN, J.L. (2004): "El Tercer Sector y la nueva Economía Social", *Economistas*, nº 102, XXII, pp. 70-79.
- PHELPS, E. (ed.) (1975): *Altruism, Morality and Economic Theory*. Russell Sage Foundation, New York.
- POWELL, W. (1986): *Between the Public and the Private: The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven.
- SALAMON, L.M. (1986): "Government and voluntary sector in an era of retrenchment: the American experience", *Journal of Public Policy*, nº 6.

- SALAMON, L.M. (1987): "Of market failure, voluntary failure, and third party of government relations in the modern Welfare State", *Journal of Voluntary Action Research*, vol. 16, nº 2, pp. 29-49.
- SALAMON, L.M. (1995): *Partners in Public Service. Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- SALAMON, L.M. (1999): *America's Nonprofit Sector. A Primer*, The Foundation Center, Nueva York.
- SALAMON, L.M. Y ANHEIER, H.K. (1996): "Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector*, nº 22, Baltimore, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, pp. 1-38.
- SEIBEL, W. Y ANHEIER, H. (1990): *The Third Sector. Comparatives Studies of Nonprofit Organizations*, Walter de Gruyter, Berlín.
- VIAÑA REMIS, E. (2004): "Las fronteras de lo no lucrativo", *Economistas*, nº 102, XXII, pp. 33-36.
- WEISBROD, B. (1975): "Towards a theory of the voluntary sector in a three sector economy", En PHELPS, E. (ed.).
- WEISBROD, B.A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge.

