



An empirical investigation of the Third Sector in Spain: towards a unified reconceptualization.

Javier Corral-Lage^a, Lorea Maguregui-Urionabarrenechea^b, Crisanta Elechiguerra-Arrizabalaga^c

a) Departamento de Evaluación de la Gestión e Innovación Empresarial; Facultad de Economía y Empresa (Elcano); Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea, Bilbao, España

b) Departamento de Economía Financiera I; Facultad de Economía y Empresa; Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea, Bilbao, España.

c) Departamento de Economía Financiera I; Facultad de Economía y Empresa (Elcano); Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea, Bilbao, España.

^bCorresponding author.

E-mail address: lorea.maguregi@ehu.eus

ARTICLE INFO

Article history:
Received 29 May 2018
Accepted 24 Dec 2018
Available online 1 July 2019

JEL classification:

A13
L31
M40

Keywords:

Third Sector
Nonprofit Organizations
Conceptual Review and Supplementation
Unified Re-conceptualization
Integral Definition

Códigos JEL:

A13
L31
M40

Palabras clave:

Tercer Sector
Entidades Sin Fines de Lucro (ESFL)
Revisión y Complementación Conceptual
Re-conceptualización Unificada
Definición Integral

ABSTRACT

The definition and conceptualization of the Third Sector is part of a type of literature identified by its ambiguity and terminological disparity. The definitions used to explain the sector in which private non-profit entities are located are insufficient and imprecise. Therefore, starting from a deep systematic bibliographic review, and taking into account the theoretical approach to the nonprofit sector originating in the Anglo-Saxon environment, this work proposes to include as characteristics of these entities that economic benefit should not be used as the main measure of their efficiency and that they should provide services and produce goods without consideration or with a lower cost. Thus, the objective is, on the one hand, to demonstrate the acceptance of these characteristics and, on the other, to evaluate the inferential relationship between them and the typological variables juridical form, scope of activity and budget level. Finally, the unified re-conceptualization is presented through an integral definition of the Third Sector.

©2019 ASEPUC. Published by EDITUM - Universidad de Murcia. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Estudio empírico del Tercer Sector en España: hacia una re-conceptualización unificada

RESUMEN

La definición y conceptualización del Tercer Sector forma parte de un tipo de literatura identificada por su ambigüedad y disparidad terminológica. Las definiciones utilizadas para explicar cuál es el sector donde se ubican las entidades privadas sin fines de lucro resultan insuficientes e imprecisas. Por ello, partiendo de una revisión bibliográfica sistemática profunda, y atendiendo al enfoque anglosajón, en este trabajo se propone incluir como características propias de estas entidades que el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de su eficiencia y que las mismas deben prestar servicios y producir bienes sin contraprestación o con una inferior al coste. Así, el objetivo que se persigue es, por un lado, evidenciar la aceptación de dichas características; y por otro, evaluar la relación inferencial entre éstas y las variables tipológicas forma jurídica, ámbito de actuación y volumen presupuestario. Finalmente, se presenta una re-conceptualización unificada mediante una definición integral del Tercer Sector.

©2019 ASEPUC. Publicado por EDITUM - Universidad de Murcia. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Introduction

Son varios los argumentos por los que se comienza a dar un mayor protagonismo al Tercer Sector en las últimas décadas. Por un lado, el Sector Público no puede prever y controlar todas las necesidades sociales y, por otro, el Sector de Mercado es incapaz de desarrollar, por interés propio, actividades que no reporten una maximización de los beneficios (Salamon, 1987; Sajardo, 1997; Salamon y Anheier, 1998; Montaña, 2002; Laville, Young y Eynaud, 2015; Cabra de Luna, 2016; Brandsen y Johnston, 2018). De esta manera, se está tendiendo cada vez más a delegar buena parte de sus funciones a las entidades del Tercer Sector (Hustinx, Verschuere y De Corte, 2014; Ferreira, 2015; Pedercini, 2015; Pape et al., 2016).

En este contexto, la heterogeneidad (Ferreira, 2015; Aimers y Walker, 2016; Dominowskan, 2016), el marco legal (Taylor, 2015), las tradiciones históricas (Carvalho, 2010; Mangone, 2012; Ferreira, 2015), el estado de bienestar y el nivel de desarrollo (Hustinx, Verschuere y De Corte, 2014; Ferreira, 2015; Pedercini, 2015; Pape, Chaves-Ávila, Pahl, Petrella, Pieliski y Savall-Morera, 2016) son argumentos que también han incidido en su aparición y posterior consolidación.

A su vez, los debates y análisis sobre la cuestión de definición del Tercer Sector también han proliferado considerablemente (Alcock y Kendall, 2011) y han sido varios los autores que han llevado a cabo una recapitulación de las diferentes definiciones existentes (Olabuénaga, 2000; Sajardo y Chaves, 2006). Las mismas forman parte de un tipo de literatura social caracterizada por su ambigüedad conceptual y su disparidad terminológica (Olabuénaga, 2000; Brandsen, Van de Donk y Putters, 2005; Salamon y Sokolowski, 2014) que no llegan a definir de manera clara y concisa la naturaleza y alcance de esta amalgama de organizaciones. Así, según la definición que se adopte, ciertas entidades quedan apartadas del entorno del Tercer Sector (Salamon y Sokolowski, 2016a; Salamon y Sokolowski, 2016b; Defourny, Grønbjerg, Meijs, Nyssens y Yamauchi, 2016; Salamon, Sokolowski y Haddock, 2017) (ver Tabla 1).

Actualmente, reconocida la existencia de un sector integrado por derecho propio en la economía (Evers y Wintersberger, 1990) y justificada a través de las teorías del fallo de mercado, fallo de contrato y fallo de gobierno (Ott y Dicke, 2016), son grandes los esfuerzos que se están haciendo para lograr un consenso en la re-conceptualización del Tercer Sector (Osborne, 2008; Corry, 2010; Enjolras, Salamon, Sivesind y Zimmer, 2016; Salamon y Sokolowski, 2016b; Defourny, Grønbjerg, Meijs, Nyssens y Yamauchi, 2016; Enjolras, Salamon, Sivesind y Zimmer, 2018; Krawczyk, 2018; Salamon y Sokolowski, 2018).

Sin embargo, tal y como se desprende del estudio *The Third Sector Impact Project 2014-2019*, financiado a través del programa marco de la Unión Europea *Seventh Framework Programme (FP7)*, esta tarea no es nada fácil. Como se ha podido apreciar, existe un debate considerable y un desacuerdo conceptual importante en la literatura de investigación del Tercer Sector. Por ello, encontramos necesario presentar una síntesis que reúna, combine y complemente la esencia de las organizaciones que lo conforman.

Por consiguiente, el principal objetivo del presente estudio es doble: por un lado, se persigue evidenciar el nivel de aceptación de las dos nuevas características que proponemos incluir para la complementación del concepto de Tercer Sector y, por otro, se pretende evaluar la relación inferencial entre dichas características y las variables tipológicas forma jurí-

dica, ámbito de actuación y volumen presupuestario de las ESFL privadas españolas.

El resto de este trabajo se estructura de la siguiente manera, partiendo de una reconstrucción teórica referente a los múltiples enfoques justificativos del Tercer Sector y a la complejidad de las características de las organizaciones que lo componen, se propone incluir dos nuevas características propias de las ESFL que posibiliten la re-conceptualización del Tercer Sector. A continuación, en la sección cuarta, se exponen el diseño de la muestra, las variables específicas empleadas en el análisis empírico y el modelo para el contraste de las hipótesis como metodología de estudio. Posteriormente, en la sección quinta se presentan los resultados obtenidos de dicho estudio empírico donde se evidencia la necesidad de una re-conceptualización unificada y se verifica la aceptación por parte de las ESFL privadas españolas de las dos características propias propuestas para la complementación del concepto de Tercer Sector. Finalmente, en la sección sexta se exponen las principales conclusiones extraídas, así como las limitaciones de la presente investigación.

Marco Teórico

Multiplicidad de enfoques justificativos del Tercer Sector

Una vez destacada la creciente importancia y necesidad de la labor que desempeña el Tercer Sector, conviene ubicarlo en el contexto actual. Hoy en día, éste queda delimitado como aquel conjunto de organizaciones cuya actividad es desarrollada de una manera formal (Proulx, Bourque y Savard, 2007), independiente de las administraciones públicas (Lema Blanco, Rodríguez-Gómez y Barranquero-Carretero, 2016) y con un objetivo alejado del lucro (Salamon y Anheier, 1992); es decir, todo aquello que no puede ser englobado en ninguno de los otros ámbitos de la economía (Pestoff, 1992; Zijderveld y Hall, 2000; McMahon, Visram y Connell, 2016). No obstante, definir un concepto por omisión, descarte, o de manera residual y negativa resulta exiguo y poco operacional a la hora de llevar a cabo estudios y análisis (Alekseyeva, 2003; Brower, 2011). Ante esta realidad, consideramos necesario clarificar cuáles son los diferentes enfoques defendidos en la literatura científica.

Según el enfoque de la Economía Social, las organizaciones del Tercer Sector deben cumplir los siguientes principios: primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; adhesión voluntaria y abierta; control democrático por sus integrantes; conjunción de los intereses de las personas usuarias y del interés general; defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; y destino de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus integrantes y del interés social (Lema-Blanco, Rodríguez-Gómez y Barranquero-Carretero, 2016).

Por su parte, el enfoque de las Organizaciones No Lucrativas (*Nonprofit Organizations*) defendido por Salamon y Anheier (1992) considera la consecución de los siguientes principios: estructura formal, carácter privado, con autogobierno y autónomas, participación voluntaria en trabajo y en donaciones, y sujetas al principio de no distribución de beneficios o plusvalías a los propietarios o directivos de la entidad, sino ser destinados a la misión u objeto social de la misma.

Por lo tanto, los dos enfoques anteriores comparten cuatro criterios para delimitar el Tercer Sector: entidades privadas, formalmente constituidas, con autonomía de decisión y de libre adhesión. A pesar de tener similitudes, estos no son to-

Cuadro 1
Revisión terminológica de las definiciones referentes al Tercer Sector

TERMINOS	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	INCONVENIENTES
Sector Caritativo	Pone el énfasis en el apoyo que el sector recibe por medio de donaciones de carácter privado de la sociedad en general. Dichas contribuciones aparecen de manera altruista y caritativa (Knapp y Kendall, 1992; NCVO, 1993 y CAF, 1993).	Las donaciones de carácter privado no suponen la única ni la mayor fuente de ingresos de las organizaciones no lucrativas.
Sector de ONG	Se recalca la independencia de estas entidades respecto a las administraciones públicas. Es decir, se consideran ONG a todas aquellas entidades nacidas de la ciudadanía que no tienen carácter público (Sajardo y Chaves, 2001). Recoge a las organizaciones centradas en la promoción socio-económica de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.	Su concepción simple y negativa, podría llegar a ser tal, que se podrían incluir entidades pertenecientes al Sector Capitalista. Asimismo, incluye sólo una parte de las entidades destinadas a la promoción socio-económica.
Sector de Economía Social	Incluye además de asociaciones y fundaciones, a cooperativas, mutuas, mutualidades de previsión social y determinadas entidades financieras más orientadas al mercado (Desroche, 1983; Barea y Monzón, 1992 y Vienney, 1994). Distingue si el beneficio es compartido por los trabajadores o por los capitalistas, sin excluir el lucro (Olabuénaga, 2000).	Esta denominación utilizada principalmente en la Europa continental incluye una amplia variedad de entidades de tipo comercial donde queda en entredicho la no maximización de beneficios.
Sector Exento de Impuestos	Señala que a estas organizaciones se les conceden beneficios y exenciones fiscales (Sajardo y Chavez, 2006).	Es poco relevante, debido a disparidades internacionales en las leyes existentes.
Sector Filantrópico	Incluye a las organizaciones que canalizan tanto recursos humanos como materiales a favor de causas sociales y públicas (Anheier y Toepler, 1999; Anheier y List, 2000; Anheier, 2002 y Anheier y Wilder, 2004).	Se centra esencialmente en fundaciones.
Sector Independiente	La atención reside en la importancia del cometido de estas organizaciones como grupo de fuerza independiente frente al ámbito público y mercantil (Sajardo y Chavez, 2006).	Olvida la fuerte dependencia financiera que estas entidades tienen tanto del gobierno como del sector privado.
Sector Intermedio	Defiende la existencia de un sector mediador entre los intereses del mercado y estatales, manteniendo colaboración con ambos (O'Neill, 1989; Anheier, 1990).	Adolece de una definición eminentemente económica.
Sector No Lucrativo	Enfatiza el carácter no lucrativo y la no distribución de beneficios para los miembros de la organización. En el caso de obtención de ganancias, éstas no son su razón de ser (James y Rose-Ackerman, 1986; Anheier, 1990; Gui, 1991; Anheier y Ben-Ner, 2003).	Enfatiza teóricamente el criterio de no lucro, pero sin llegar a distinguir las instituciones que lo obtienen de las que no.
Sector Voluntario	Toma como característica básica la voluntariedad, es decir, el uso que estas entidades hacen de su capital humano no asalariado (Kramer, 1981; Brenton, 1985; Casado, 1991; NCVO, 1993; Rodríguez y Montserrat, 2000; Rodríguez, 2003).	Término criticable, en tanto en cuanto ciertas organizaciones utilizan personal remunerado, principalmente en las áreas de gestión y dirección.
Sociedad Civil	Integra a las organizaciones con funciones de socialización y de carácter político, alejadas de la producción de bienes y servicios (Tomás, 1997; Olabuénaga, 2000; Pérez y López, 2003).	Incluye a las economías domésticas y es por ello un sector informal.
Iniciativa Social	Conjunto de entidades legalmente constituidas sin ánimo de lucro que prestan servicios sociales en un sentido amplio y que colaboran con las administraciones públicas en la realización de actividades sociales (Cabra de Luna, 1993).	Es un concepto deudor de las entidades no lucrativas del campo humanitario y social.
Tercer Sector	Incluye organizaciones que no encajan ni en el Sector Público ni en el de Mercado (Douglas, 1983; Olabuénaga, 2000).	Queda definido por exclusión.

Fuente: elaboración propia a partir de Sajardo y Chaves (2006); Damon (2009), Balas-Lara (2012) y Boccacin (2014).

talmente coincidentes (Monzón y Chaves, 2012). El enfoque *Nonprofit* o enfoque anglosajón, a diferencia del anterior, excluye del Tercer Sector a todas aquellas organizaciones que distribuyen beneficios bajo cualquier modalidad. A su vez, el enfoque de la Economía Social o enfoque francófono incluye dos criterios no contemplados por el enfoque *Nonprofit*: democracia y servicio a las personas físicas (Monzón, 2006).

La literatura nos proporciona también otras corrientes que, aunque no alcanzan una notoriedad equiparable a las anteriormente expuestas, consideramos que son dignas de mención: enfoque de la Economía Solidaria o Alternativa (Laville, 1994; Archimbaud, 1995), enfoque de la Producción del Bienestar (Kendall y Knapp, 1992) y enfoque de la Normativa Legal Estatal (Maguregui, 2014).

Aún en la actualidad, a pesar de la amplia literatura científica existente, continúa el debate sobre la necesidad de re-conceptualizar el Tercer Sector (Krawczyk, 2018; Salamon y Sokolowski, 2018). De esta manera, resulta necesaria una complementación más adecuada y actualizada de las características que deben cumplir las organizaciones que lo componen.

Las organizaciones del Tercer Sector y la complejidad de sus características

Cada una de los enfoques expuestos anteriormente define un entorno disparejo y esto deriva en la necesidad de tipificar el conjunto de entidades que se encuentran afines al Tercer Sector.

Partiendo de la corriente *Nonprofit* por ser el enfoque con el que más se identifican las entidades encuestadas del presente estudio (ver tabla 4), las entidades que conforman el Tercer Sector deben cumplir las siguientes características: organización formal, privada, sin ánimo de lucro, dotada de autogobierno y altruista (Salamon y Anheier, 1992 y 1993; Olabuénaga, 2000).

Además, esta caracterización se corrobora a través del Manual sobre las Instituciones Sin Fines de Lucro en el Sistema

de Cuentas Nacionales (*Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts*), donde se añade que estas organizaciones pueden tener el objeto de satisfacer necesidades tanto de personas físicas como jurídicas (ONU, 2003). Así mismo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) publica el Manual sobre la Medición del Trabajo Voluntario (*Handbook on the Measurement of Volunteer Work*) en el que se remarca que las ESFL deben tener un marcado carácter voluntario (OIT, 2011).

Aunque estas características ayudan a reducir los problemas que condicionan la tarea de conceptualización del Tercer Sector, también se debe tener en cuenta lo recogido en el Documento nº 4 de la Comisión de Entidades Sin Fines de Lucro de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), relacionado con que dichas organizaciones deben tener un interés general o colectivo. Es decir, que sus beneficiarios actuales y futuros puedan acceder sin ningún tipo de barrera especial de entrada a los servicios que éstas ofrecen, así como la libre adhesión, donde formar parte de las mismas se realice sin ningún tipo de coacción (AECA, 2013; Bellostas y Briones, 2014).

A pesar de los esfuerzos realizados a lo largo de los últimos años, varios estudios vienen demandando ampliar la definición de esta caracterización (Defourny, Borzaga y Defourny, 2001; Lewis, 2004; Brandsen, Van de Donk y Putters, 2005; Alcock y Kendall, 2011), consensuando las ya existentes (Salamon y Solowski, 2014) y añadiendo otras nuevas características como son la profesionalización, el corporativismo y el ser socialmente sostenibles, para poder dar respuesta a las demandas de los beneficiarios y como búsqueda de la sostenibilidad (Evers y Laville, 2004; Filip, 2015; Salamon y Solowski, 2016), adecuando así el concepto de Tercer Sector al entorno económico-social actual (Filip, 2015).

En este contexto, el presente estudio se enfrenta al desafío de encontrar una conceptualización generalmente aceptada sobre el Tercer Sector. Tomando conciencia de esta demanda y respetando los criterios de suficiente amplitud, claridad, operabilidad y consistencia defendidos en el proyecto FP7

(Salamon, Sokolowski y Haddock, 2017; Salamon y Sokolowski, 2018), proponemos incluir dos nuevas características propias de las ESFL que complementan el concepto del Tercer Sector.

Así, presentamos estas características:

C1: el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de eficiencia de las ESFL.

C2: las ESFL deben prestar servicios y producir bienes sin contraprestación o con una inferior al coste

Respecto a la primera, al no tener sentido la existencia y relación de capital-propiedad en las ESFL, tampoco lo tiene el reparto del beneficio económico, puesto que, por su finalidad social, nadie puede atribuirse la propiedad legal sobre ellas (Maguregui, 2014). Su especial característica de renuncia al lucro dificulta la medida del desempeño de las entidades del sector a través de la rentabilidad obtenida (Martínez y Guzmán, 2014). Así, la gratuidad de los servicios y la buena voluntad atribuible a estas entidades favorece que la medida de la eficiencia se exprese en términos de relación entre beneficios sociales y distintos indicadores del uso de los recursos y el coste de las actividades (Maguregui, 2014). Por lo tanto, medir el desempeño de las ESFL a través del excedente de su cuenta de resultados no es la forma más adecuada. El objetivo no es la maximización del beneficio, sino acometer fines de interés general (Solana, Ibáñez y Benito, 2017).

En cuanto a la segunda característica, como fácilmente puede deducirse, la cantidad de actuaciones que realizan las entidades del Tercer Sector es muy elevada mientras que las disponibilidades financieras siempre son limitadas (Hernangómez-Barahona, Martín-Pérez y Martín-Cruz, 2009, tratándose de entidades que difícilmente son capaces de autofinanciarse a través de su actividad (Martínez y Guzmán, 2014). El número de beneficiarios o personas físicas que han sido destinatarios finales y directos de sus actividades es uno de los indicadores clave del impacto social del sector (Martín, Martín y Gámez, 2012).

En consecuencia, constatada la necesidad de forjar una complementación unificada del concepto de Tercer Sector, el siguiente paso de nuestro estudio es verificar que las dos características que proponemos en el mismo son aceptadas por las ESFL privadas españolas y comprobar si las variables forma jurídica, ámbito de actuación y nivel presupuestario influyen en dicha aceptación.

Metodología

Diseño de la muestra

En el diseño de la muestra se ha seguido un procedimiento comúnmente aceptado en la literatura. Se ha elaborado una base de datos de las ESFL privadas españolas, para lo cual se ha tenido en cuenta la información existente en los Registros de Asociaciones y Fundaciones, tanto de carácter autonómico como estatal. A falta de información digitalizada y actualizada, a lo largo del primer trimestre del 2017 se ha realizado una encuesta a asociaciones y fundaciones privadas españolas, en activo en el año 2016 y con correo electrónico. La misma estaba dirigida a los responsables de gestión de dichas organizaciones o a personas con conocimientos económico-financieros.

Previo a la encuesta, se llevó a cabo un pre-test a 20 sujetos relacionados con el ámbito del Tercer Sector, para posteriormente enviar el cuestionario definitivo. Tras un riguroso

Cuadro 2
Muestra

Población	Responsables de diferentes ESFL privadas a nivel estatal		
Técnica	Encuesta on-line		
Tamaño muestral	420 encuestas		
Características de la muestra	Forma Jurídica	Asociación	62,14%
		Fundación	37,86%
	Ámbito De Actuación	CCAA o menos	40,00%
		Estatal	17,14%
		Internacional	42,86%
	Volumen Presupuestario	Gran presupuesto	28,57%
		Presupuesto mediano	20,00%
		Presupuesto pequeño	35,71%
		Micro presupuesto	15,71%
		Andalucía	9,72%
	Distribución Geográfica	Aragón	6,03%
		Baleares	4,70%
		Canarias	4,88%
		Cantabria	4,07%
		Castilla la Mancha	4,41%
		Castilla y León	4,76%
		Cataluña	10,63%
		Ceuta/Melilla	1,42%
		Comunidad Valenciana	7,48%
		Extremadura	3,07%
Galicia		4,11%	
La Rioja		3,38%	
Madrid		10,20%	
Navarra		5,50%	
País Vasco	8,28%		
Principado de Asturias	3,73%		
Región de Murcia	3,63%		
Error muestral	± 5%, para un nivel de confianza del 95% (K=1.96), en la condición más desfavorable (p=q=0.5)		
Tipo de muestreo	Muestreo aleatorio estratificado (asociaciones y fundaciones privadas españolas en activo con correo electrónico)		
Pretest	Preeuestionario a 20 personas		
Fecha del trabajo de campo	Primer trimestre de 2017		

Fuente: elaboración propia.

proceso de depuración en el que se descartaban aquellas encuestas no contestadas en su totalidad y que podrían desvirtuar parte de los resultados obtenidos, la muestra del estudio la conforman 420 ESFL privadas españolas (ver Tabla 2).

Variables específicas empleadas

Con la finalidad de obtener la información necesaria para el desarrollo del presente estudio, tras la contextualización previamente realizada sobre el concepto de Tercer Sector y sobre los enfoques justificativos del mismo, se han formulado las siguientes preguntas:

- ¿Conoce el concepto de Tercer Sector?
- ¿Qué enfoque considera que es el más acertado para agrupar a las ESFL?

Esto, junto a la revisión de la literatura científica realizada en el Marco Teórico, justifica la necesidad de re-conceptualizar el concepto de Tercer Sector en la actualidad, partiendo del enfoque *Nonprofit*.

Para proceder a dicha re-conceptualización, se formulan las siguientes preguntas basadas en las dos características propias que se proponen como complementación del concepto de Tercer Sector:

- c) ¿Considera adecuado utilizar el beneficio económico como principal medida de la eficiencia en su entidad?
- d) ¿Deben las ESFL producir bienes o prestar servicios sin contraprestación o con una inferior al coste?

Estas últimas dos preguntas son las que se utilizan para llevar a cabo el contraste de las hipótesis planteadas en base a las siguientes variables tipológicas:

- I. Forma jurídica: atendiendo a varios estudios (Calderón, 2004; Delgado, 2009), dividimos el Tercer Sector entre fundaciones y asociaciones.
- II. Ámbito de actuación: diferenciamos entre entidades con ámbito de actuación internacional, con ámbito estatal y con ámbito autonómico, provincial o municipal.
- III. Volumen presupuestario: de acuerdo con Del Río y Eutropio (2015) y el Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España (2012), elaborado por la Fundación Luís Vives, distinguimos entre entidades con gran presupuesto (presupuesto superior a 1.000.000€), con presupuesto mediano (entre 300.000€ y 1.000.000€), con presupuesto pequeño (entre 30.000€ y 300.000€) y con micro presupuesto (presupuesto inferior a 30.000€).

Modelo para el contraste de hipótesis

Se realiza un análisis de correspondencias mediante una técnica de ordenación descriptiva multivariante sustentada en tablas de contingencia. Además de este análisis estadístico descriptivo, se llevan a cabo pruebas de contraste de hipótesis mediante estadística inferencial.

Por consiguiente, formulamos las siguientes hipótesis nulas a contrastar:

H_1 : El grado de aceptación de la variable definitoria el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de eficiencia en las ESFL es independiente de la variable tipológica forma jurídica; la variable tipológica ámbito de actuación; y la variable tipológica volumen presupuestario.

H_2 : El grado de aceptación de la variable definitoria las ESFL deben ofrecer bienes y servicios sin contraprestación o con una inferior al coste es independiente de la variable tipológica forma jurídica; la variable tipológica ámbito de actuación; y la variable tipológica volumen presupuestario.

Se emplea, fundamentalmente, la prueba Chi-cuadrado de Pearson para corroborar la asociación probabilística en las tablas de contingencia elaboradas con el apoyo del software estadístico SPSS Statistics 22. Se trata de una prueba no paramétrica que mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica, indicando el grado de dependencia de dos variables entre sí (Bryman, 2015). El investigador cuenta, de esta manera, con un sustento estadístico ampliamente aceptado para evaluar la relación inferencial entre las variables analizadas (Gómez, 2008).

La utilización de esta prueba y no otra, se fundamenta en que, al igual que en el presente estudio, numerosos protocolos de investigación social trabajan con variables de tipo cualitativo donde se recurre a dicha herramienta (Batista y Sureda, 1987; Lamelin, 2005; Álvarez, Baños y Fonseca, 2018). En términos simples, el test de Chi-cuadrado de Pearson contrasta los resultados observados en una investigación con un

Cuadro 3
Conocimiento del término Tercer Sector

		¿Conoce el concepto de Tercer Sector?					
		No	Sí	Total			
Forma Jurídica	Asociación	27	10,34%	234	89,66%	261	100%
	Fundación	9	5,66%	150	94,34%	159	100%
		36	8,57%	384	91,43%	420	100%
Ámbito de Actuación	CCAA o menos	12	7,14%	156	92,86%	168	100%
	Estatal	3	4,17%	69	95,83%	72	100%
	Internacional	21	11,67%	159	88,33%	180	100%
		36	8,57%	384	91,43%	420	100%
Volumen presupuestario	Gran presupuesto	3	2,50%	117	97,50%	120	100%
	Presupuesto mediano	6	7,14%	78	92,86%	84	100%
	Presupuesto pequeño	9	6,00%	141	94,00%	150	100%
	Micro presupuesto	18	27,27%	48	72,73%	66	100%
		36	8,57%	384	91,43%	420	100%

Fuente: elaboración propia.

conjunto de resultados teóricos, estos últimos calculados bajo el supuesto de que las variables fueran independientes.

Resultados de la investigación

En este apartado se presentan los resultados del estudio empírico del Tercer Sector en España en relación a la necesidad de una re-conceptualización unificada.

Para el presente trabajo resulta importante determinar previamente si las ESFL privadas españolas conocen el concepto de Tercer Sector. Los resultados obtenidos en referencia a este aspecto se detallan en la tabla 3. En este sentido, obtenemos el dato de que el 91,43 % (n= 384) de las entidades encuestadas son conocedoras del concepto en cuestión. Asimismo, resulta necesario resaltar que las entidades con un micro presupuesto son las que menos conocen el mismo. Algo coherente, si se toma conciencia de que, normalmente, son las entidades con menor presupuesto las que cuentan con menores recursos, tanto económicos como humanos. Por otra parte, no se puede obviar que existen indicios de que la forma jurídica también podría repercutir en el número de personas que integran las ESFL y, por tanto, influir en el saber que las mismas poseen (Macedo y Pinho, 2006; Butler y Wilson, 2015); aspecto éste que intervendría en el conocimiento del concepto de Tercer Sector.

Al mismo tiempo, como queda reflejado en la tabla 4, se observa que el 70 % de las ESFL privadas españolas considera que el enfoque de las Organizaciones No Lucrativas (*Non-profit*) es el más acertado para agruparlas (n=294). Este dato resulta lógico y razonable si se toma en cuenta que una gran parte de la literatura científica desarrollada en España durante las últimas décadas ha tomado como referencia la definición del enfoque anglosajón defendido por Salamon y Anheier (1992). Además, por otra parte, en la tabla 4 se obtiene el dato de que, aunque muy alejados del primero, el enfoque de la Economía Social es el segundo más reconocido entre las asociaciones (n=41) y el de la Normativa Legal entre las fundaciones (n=22). Este resultado podría fundamentarse en que las fundaciones no eran consideradas por el enfoque francófono (Monzón, 1987) hasta la elaboración de la Carta de Principios de la Economía Social, de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (Monzón, 2006). Por otro lado, el incremento de las obligaciones legales que han sufrido las fundaciones en los últimos años nos hace deducir que ha influido en que algunas de estas entidades se vean más refle-

Cuadro 4
Enfoque donde agrupar las ESFL

		¿Qué enfoque considera que es el más acertado para agrupar a las ESFL?											
		Economía Social		Economía Solidaria		Organizaciones No Lucrativas		No Mercado		Normativa Legal		Total	
Forma Jurídica	Asociación	41	15,71%	10	3,83%	180	68,97%	10	3,83%	20	7,66%	261	100%
	Fundación	6	3,77%	11	6,92%	114	71,70%	6	3,77%	22	13,84%	159	100%
		47	11,19%	21	5,00%	294	70,00%	16	3,81%	42	10,00%	420	100%
Ámbito de Actuación	CCAA o menos	18	10,71%	8	4,76%	120	71,43%	6	3,57%	16	9,52%	168	100%
	Estatad	10	13,89%	6	8,33%	41	56,94%	4	5,56%	11	15,28%	72	100%
	Internacional	19	10,56%	7	3,89%	133	73,89%	6	3,33%	15	8,33%	180	100%
		47	11,19%	21	5,00%	294	70,00%	16	3,81%	42	10,00%	420	100%
Volumen presupuestario	Gran presupuesto	9	7,50%	7	5,83%	85	70,83%	5	4,17%	14	11,67%	120	100%
	Presupuesto mediano	14	16,67%	6	7,14%	53	63,10%	4	4,76%	7	8,33%	84	100%
	Presupuesto pequeño	18	12,00%	6	4,00%	115	76,67%	5	3,33%	6	4,00%	150	100%
	Micro presupuesto	6	9,09%	2	3,03%	41	62,12%	2	3,03%	15	22,73%	66	100%
		47	11,19%	21	5,00%	294	70,00%	16	3,81%	42	10,00%	420	100%

Fuente: elaboración propia.

jadadas en el enfoque de la Normativa Legal que en el de la Economía Social.

Una vez constatados tanto el conocimiento del concepto de Tercer Sector como la aceptación mayoritaria del enfoque anglosajón por parte de las ESFL privadas españolas, se ha procedido al contraste de las hipótesis H_1 y H_2 .

En relación a la característica propia propuesta “el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de eficiencia en las ESFL”, en la tabla de contingencia (ver tabla 5) se comprueba que el 95% de las ESFL encuestadas ($n=399$) considera que el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de su eficiencia. Por lo tanto, se confirma que esta característica es comúnmente aceptada por dichas entidades. Las ESFL no deben competir como las empresas, su misión es crear valor social (Porter y Kramer, 1999) y, dado que utilizan recursos altruistamente concedidos, tienen una mayor responsabilidad sobre los mismos, debiendo buscar el mejor aprovechamiento posible para abarcar el mayor número de actuaciones. Esto hace que el excedente del ejercicio no sea el indicador más adecuado para medir el desempeño de estas entidades (Solana, Ibáñez y Benito, 2017).

Igualmente, en la tabla 6 se presenta la relación entre la característica “el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de eficiencia en las ESFL” y las variables tipológicas: forma jurídica, ámbito de actuación y volumen presupuestario. Mediante el análisis de correspondencias, a través estadístico Chi-cuadrado de Pearson aplicado a las tablas de contingencia, se obtiene que no existen diferencias significativas y se prueba la independencia entre dicha característica y las tres variables tipológicas consideradas en el estudio. Por lo tanto, se verifica la hipótesis nula H_1 . De esta manera, nuestra primera característica propia (C1) propuesta para la complementación conceptual del Tercer Sector queda justificada.

En cuanto a la segunda característica que proponemos “las ESFL deben prestar servicios y producir bienes sin contraprestación o con una inferior al coste”, en la tabla de contingencia (ver tabla 7) elaborada en el análisis descriptivo multivariante, se constata que el 85% de las entidades encuestadas ($n=357$) considera que una ESFL debe prestar servicios o producir productos sin contraprestación o con una inferior al coste. Puesto que las ESFL persiguen objetivos sociales de interés general y colectivo (AECA, 2013), su propia idiosin-

Cuadro 5

Primera característica propia: el beneficio económico no debe ser utilizado como principal medida de eficiencia en las ESFL

		¿Considera adecuado utilizar el beneficio económico como principal medida de la eficiencia en su entidad?					
		No		Sí		Total	
Forma Jurídica	Asociación	250	95,79%	11	4,21%	261	100%
	Fundación	149	93,71%	10	6,29%	159	100%
		399	95,00%	21	5,00%	420	100%
Ámbito de Actuación	CCAA o menos	160	95,24%	8	4,76%	168	100%
	Estatad	64	88,89%	8	11,11%	72	100%
	Internacional	175	97,22%	5	2,78%	180	100%
		399	95,00%	21	5,00%	420	100%
Volumen presupuestario	Gran presupuesto	115	95,83%	5	4,17%	120	100%
	Presupuesto mediano	79	94,05%	5	5,95%	84	100%
	Presupuesto pequeño	145	96,67%	5	3,33%	150	100%
	Micro presupuesto	60	90,91%	6	9,09%	66	100%
		399	95,00%	21	5,00%	420	100%

a. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

b. Ambas variables deben tener valores idénticos de categorías

c. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

d. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

Fuente: elaboración propia.

crasia hace que los beneficiarios de sus actuaciones puedan acceder a los mismos sin ningún tipo de barrera de entrada (Bellostas y Briones, 2014). Es decir, sin contraprestación alguna o, si la hubiera, con una inferior al coste del servicio ofrecido.

Asimismo, en relación a los resultados del Chi-cuadrado de Pearson, en la tabla 8 se confirma la independencia entre esta segunda característica propia “las ESFL deben prestar servicios y producir bienes sin contraprestación o con una inferior al coste” y las tres variables tipológicas: forma jurídica, ámbito de actuación y nivel presupuestario. Por lo tanto, se verifica la hipótesis nula H_2 . En consecuencia, nuestra segunda característica propia (C2) propuesta para la complementación conceptual del Tercer Sector queda comprobada.

Cuadro 6

Estadísticos de la primera característica propia: el beneficio económico no debe ser utilizado como principal medida de eficiencia en las ESFL

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Forma Jurídica	Forma Jurídica				
Chi-cuadrado de Pearson	,906	1		,341	
Corrección de continuidad ^a	,501	1		,479	
Razón de verosimilitud	,936	1		,333	
Prueba exacta de Fisher				,465	,242
Prueba de McNemar				.	^b
N de casos válidos	420				
Ámbito de Actuación	Ámbito de Actuación				
Chi-cuadrado de Pearson	1,214	2		,545	
Razón de verosimilitud	1,192	2		,551	
Prueba de McNemar-Bowker	.	.		.	^c
N de casos válidos	420				
Volumen presupuestario	Volumen presupuestario				
Chi-cuadrado de Pearson	2,063	3		,560	
Razón de verosimilitud	2,075	3		,557	
Prueba de McNemar-Bowker	.	.		.	^d
N de casos válidos	420				

a. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

b. Ambas variables deben tener valores idénticos de categorías

c. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

d. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones y Limitaciones

Este trabajo se centra en el estudio del concepto de Tercer Sector. Si bien éste ha sido objeto de abundante investigación, al revisar la literatura científica se puede observar cierta ambigüedad a la hora de definirlo, así como de diferenciarlo de otras formas de agrupar a las entidades en un enfoque determinado. Esto es lo que motiva la realización de este estudio que, sin pretender descartar la teoría existente, intenta arrojar precisión sobre los conceptos involucrados en la misma. Para ello, se presenta una síntesis que incluye dos nuevas características propias de las ESFL que posibilitan la re-conceptualización del Tercer Sector, respetando siempre los criterios de amplitud, claridad, operacionalidad y consistencia.

Por otro lado, el análisis realizado en este trabajo, a partir de la literatura existente, permite reflexionar sobre algunas cuestiones que tienen potencial para ser investigadas en futuros estudios académicos y seguir promoviendo, así, el desarrollo del cuerpo de conocimiento relativo al Tercer Sector.

En el trabajo se persiguen dos objetivos concretos: por un lado, evidenciar el nivel de aceptación de las dos nuevas características que proponemos incluir para la complementación del concepto de Tercer Sector; por otro, evaluar la relación inferencial entre dichas características y las variables tipológicas forma jurídica, ámbito de actuación y volumen presupuestario de las ESFL privadas españolas.

Respecto al primero de los objetivos, queda claro que la primera característica “el beneficio económico no se debe utilizar como principal medida de eficiencia en las ESFL” es comúnmente aceptada por las ESFL privadas españolas. Este hecho supone la diferencia entre el control habitual de una entidad lucrativa y una sin fines de lucro. Las ESFL no pueden evaluarse a través de su rentabilidad económica, ya que sus objetivos son sociales y difíciles de cuantificar. Mientras que en el entorno empresarial la eficiencia se puede medir por los parámetros tradicionales basados en los beneficios de

Cuadro 7

Segunda característica propia: las ESFL deben producir bienes o prestar servicios sin contraprestación o con una inferior al coste

		¿Deben las ESFL producir bienes o prestar servicios sin contraprestación o con una inferior al coste?				
		No	Sí	Total		
Forma Jurídica	Asociación	45 17,24%	216 82,76%	261	100%	
	Fundación	18 11,32%	141 88,68%	159	100%	
		63 15,00%	357 85,00%	420	100%	
Ámbito de Actuación	CCAA o menos	27 16,07%	141 83,93%	168	100%	
	Estatual	15 20,83%	57 79,17%	72	100%	
	Internacional	21 11,67%	159 88,33%	180	100%	
		63 15,00%	357 85,00%	420	100%	
Volumen presupuestario	Gran presupuesto	18 15,00%	102 85,00%	120	100%	
	Presupuesto mediano	18 21,43%	66 78,57%	84	100%	
	Presupuesto pequeño	15 10,00%	135 90,00%	150	100%	
	Micro presupuesto	12 18,18%	54 81,82%	66	100%	
		63 15,00%	357 85,00%	420	100%	

Fuente: elaboración propia.

la cuenta de resultados, en el ámbito de las ESFL la gratuidad de los servicios y la buena voluntad favorece que la medida de la eficiencia se exprese en términos de relación entre beneficios sociales y distintos indicadores del uso de los recursos.

Por otra parte, también queda claro que la segunda característica “las ESFL deben prestar servicios y producir bienes sin contraprestación o con una inferior al coste” es ampliamente reconocida por las ESFL privadas españolas. Hace referencia a que la actividad que desarrollan las ESFL, de acuerdo con su misión, cumpla su objetivo social. Una de las dificultades marcadas en esta acepción es que resulta imprescindible calcular los costes de los servicios que prestan estas entidades, bien para planificar su capacidad de actuación, bien para determinar el volumen de servicios que la entidad se compromete a prestar.

Por lo tanto, se concluye que la incorporación de ambas características resulta imprescindible para la elaboración de una definición integral del concepto de Tercer Sector. Ésta podría ayudar a que las ESFL privadas reporten información suficiente y relevante dirigida a sus grupos de interés. Resulta necesaria la búsqueda de métodos de evaluación que incluyan indicadores operativos financieros y no financieros que representen la gestión de la entidad, ayudando a medir y comprobar que la entidad responde a las necesidades de sus destinatarios finales de manera equilibrada, permanente, profesional, colaborativa, confiable e innovadora. Así, el número de usuarios de las actividades de las ESFL privadas podría ser uno de los indicadores clave de su impacto social. Por lo tanto, para medir la eficiencia de las actividades desempeñadas por la organización, no es suficiente con satisfacer las necesidades sociales, sino que hay que hacerlo al menor coste y en el menor tiempo posible. Estos indicadores pueden ser utilizados, por un lado, por parte de los usuarios internos que los necesitan para controlar y evaluar la gestión de la organización, y por otro, por los usuarios externos que les interesa conocer la calidad y cantidad de los servicios que se prestan, así como la eficacia y eficiencia con que se realizan los mismos.

Ahora bien, resultaría recomendable extrapolar el trabajo a otras regiones y analizar las percepciones de las ESFL en otros países a nivel europeo o mundial, precisándose para ello investigación adicional. Por ello, una importante futura línea de investigación sería abarcar un área geográfica más amplia y llevar a cabo una comparación para poder así cotejar

Cuadro 8

Estadísticos segunda característica propia: las ESFL deben producir bienes o prestar servicios sin contraprestación o con una inferior al coste

	Valor	df	Significación	Significación	Significación
			asintótica (bilateral)	exacta (bilateral)	exacta (unilateral)
Forma Jurídica	Forma Jurídica				
Chi-cuadrado de Pearson	,906	1	,341		
Corrección de continuidad ^a	,501	1	,479		
Razón de verosimilitud	,936	1	,333		
Prueba exacta de Fisher				,465	,242
Prueba de McNemar				.	^b
N de casos válidos	420				
Ámbito de Actuación	Ámbito de Actuación				
Chi-cuadrado de Pearson	1,214	2	,545		
Razón de verosimilitud	1,192	2	,551		
Prueba de McNemar-Bowker	^c
N de casos válidos	420				
Volumen presupuestario	Volumen presupuestario				
Chi-cuadrado de Pearson	2,063	3	,560		
Razón de verosimilitud	2,075	3	,557		
Prueba de McNemar-Bowker	^d
N de casos válidos	420				

a. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

b. Ambas variables deben tener valores idénticos de categorías

c. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

d. Sólo se ha calculado para una tabla P x P, donde P debe ser mayor que 1.

Fuente: elaboración propia.

y verificar las conclusiones alcanzadas.

Respecto al segundo de los objetivos, se puede concluir que las variables forma jurídica, ámbito de actuación y volumen presupuestario no resultan estadísticamente significativas. Los resultados obtenidos demuestran que nos encontramos ante dos nuevas características comúnmente aceptadas por las ESFL privadas españolas, independientemente de la tipología de las mismas.

No obstante, resultaría interesante comprobar qué ocurre con el contraste de las hipótesis H_1 y H_2 planteándolas en base a otras variables tipológicas definitorias como los ingresos, el tamaño o el tipo de actividad de las ESFL. Esto también requeriría investigación adicional.

En función de todo lo expuesto, y a pesar de las limitaciones planteadas, consideramos que el recopilar, sintetizar y clarificar los conceptos y enfoques proporciona una re-conceptualización comúnmente acordada del Tercer Sector y de las características que deben cumplir las entidades que lo conforman. Así, para concluir, presentamos la re-conceptualización del Tercer Sector mediante la siguiente definición integral:

“El Tercer Sector es aquel conjunto de entidades en activo cuya estructura se caracteriza por poseer una organización formal; de carácter, naturaleza y origen privado; sin ánimo de lucro; dotadas de autogobierno; con un interés general o colectivo; de carácter altruista y voluntario; de libre adhesión; que producen bienes y sobre todo servicios sin contraprestación o con una inferior al coste; y donde el beneficio económico no es utilizado como principal medida de eficiencia”.

Conflicto de intereses

Declaramos que no tenemos ningún conflicto de intereses.

Bibliografía

Aimers, J., & Walker, P. (2016). Resisting Hybridity in Community-Based Third Sector Organisations in Aotearoa New Zealand. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(6), 2666-2684. <http://dx.doi.org/10.1007/s11266-016-9776-2>.

Alcock, P., & Kendall, J. (2011). Constituting the third sector: Processes of decontestation and contention under the UK Labour governments in England. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 22(3), 450-469. <https://doi.org/10.1007/s11266-010-9178-9>

Alekseyeva, L. (2003). The 'third sector' and the authorities. *Social Sciences*, 34(3), 122-128.

Alvarez, M. R., Baños, R. V., & Fonseca, M. T. (2018). Using SPSS to interpret the relationship between two variables according to measurement scale. *Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 11(2), 45.

Anheier, H. (1990). Institutional Choice and Organizational Behavior in the Third Sector. En H. Anheier & W. Seibel (Ed.), *The Third Sector*. Berlin: de Gruyter Studies in Organization. <https://doi.org/10.1515/9783110868401.47>

Anheier, H. K., & Ben-Her, A. (2003). The study of nonprofit enterprise: Theories and approaches. Nueva York: Springer Science & Business Media. <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4615-0131-2>

Anheier, H. K., & List, R. (2000). Cross-border Philanthropy: an exploratory study of international giving in the United Kingdom, the United States, German and Japan. London: Charities Aid Foundation and London School of Economics.

Anheier, H. K., & Toepler, S. (1999). *Private Funds, Public Purpose: Philanthropic foundations*. Springer Science & Business Media. <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4615-4893-5>

Anheier, H. K., & Wilder, D. (2004). *Innovations in Strategic Philanthropy*. Gutersloh: International Network for Strategic Philanthropy. Washington: Bertelsmann Foundation.

Archimbaud, A. (1995). L'économie alternative, forme radicale de l'économie sociale. *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 256.

Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 343-362. <http://dx.doi.org/10.1515/9781400853564.139>

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (2013). *Identidad de las entidades sin fines lucrativos*. Documento nº 4 de la Comisión de ESFL. Madrid: AECA.

Balas-Lara, M. (2012). *La gestión de la comunicación en el Tercer Sector: cómo mejorar la imagen de las ONG*. ESIC Editorial.

Baldet, T. (1990). Institutional Choice and the Nonprofit Sector. En Seibel, W. & Anheier, H. (Eds.) *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. Berlín: Walter de Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110868401.53>

Barea, J., & Monzón, J. L. (1992). *Libro blanco de la economía social en España*. Madrid: Centro de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Batista, J. M., & Sureda, J. (1987). Análisis de correspondencias y técnicas de clasificación: Su interés para la investigación en las ciencias sociales y del comportamiento. *Infancia y aprendizaje*, 10(39-40), 171-186.

Bellostas, A. J., & Briones, J. (2014). Identidad de las entidades sin fines lucrativos. AECA: *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 105, 48-50.

Ben-Ner, A. (1986). Nonprofit organizations: Why do they exist in market economies. *The economics of nonprofit insti-*

tutions: Studies in structure and policy, 1, 94-113.

Ben-Ner, A., & Gui, B. (1993). The nonprofit sector in the mixed economy. Michigan: Univ of Michigan Pr. <https://doi.org/10.3998/mpub.9690388>

BenNer, A., & Van-Hoomissen, T. (1992). An empirical investigation of the joint determination of the size of the for-profit, nonprofit and government sectors. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 63(3), 391-415. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.1992.tb02098.x>

Boccacin, L. (2014). Third sector multilevel organizations and their relational outcomes: indications from a quantitative study in Italy. *Italian Sociological Review*, 4(1), 25.

Bograd, H. (1995). The Jossey-Bass Handbook of Non-profit Leadership and Management. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 24(3), 269-271. <http://dx.doi.org/10.1177/089976409502400308>

Brandsen, T., & Johnston, K. (2018). Collaborative governance and the third sector: something old, something new. In *The Palgrave Handbook of Public Administration and Management in Europe* (pp. 311-325). Palgrave Macmillan, London.

Brandsen, T., Van de Donk, W., & Putters, K. (2005). Grifins or chameleons? Hybridity as a permanent and inevitable characteristic of the third sector. *Intl Journal of Public Administration*, 28(9-10), 749-765. <https://doi.org/10.1081/pad-200067320>

Brenton, M. (1985). The voluntary sector in British social services. London: Longman Publishing Group. <https://doi.org/10.1177/026101838600601623>

Brower, R. S. (2011). Voluntary Sector Organizing in International Contexts: An Exploration of Third Ways. *International Review of Public Administration*, 16(1), 1-9. <https://doi.org/10.1080/12264431.2011.10805182>

Bryman, A. (2015). *Social research methods*. Oxford: Oxford University Press.

Burridge, D. (1993). *Voluntary Organisations: their Size and Advice Needs*. London: N.C.V.O.

Butler, R., & Wilson, D. C. (2015). *Managing voluntary and non-profit organizations: Strategy and structure*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315685144>

Cabra de Luna, M. A. (2016). Realidad del Tercer Sector en España y crisis del Estado de Bienestar: retos y tendencias. *EHQUIDAD. Revista Internacional de Políticas de Bienestar y Trabajo Social*, 1, 115-134. <https://doi.org/10.15257/ehquidad.2014.0005>

Cabra de Luna, M. A. & de Lorenzo-García, R. (2005). El tercer sector en España: ámbito, tamaño y perspectivas. *Revista española del tercer sector*, 1, 95-134.

Calderón, B. (2004). Dimensión económica del sector no lucrativo en las regiones españolas. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 50, 231-245.

Carvalho, A. (2010). Quantifying the third sector in Portugal: An overview and evolution from 1997 to 2007. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(4), 588-610. <https://doi.org/10.1007/s11266-010-9157-1>

Casado, D., & Azúa, P. (1991). *Organizaciones voluntarias en Europa*. Acebo.

Charities Aid Foundation, Research and Statistics Unit, Halfpenny, P. & Pettipher, C. (1992). *Individual Giving and Volunteering in Britain: Who Gives What-and Why?*. London: Paperback.

Chaves, R., & Monzón, J. L. (2001). Economía social y sector no lucrativo. *Actualidad científica y perspectivas*. CIRIEC-España *Revista de economía pública, social y cooperativ*, 37,

7-23.

Chaves, R., Monzón, J. L., & Moreno, A. S. (2003). *Elementos de economía social: teoría y realidad*. Valencia: Universitat de València, Unidad de Economía Social y Cooperativa.

Corry, O. (2010). Defining and theorizing the third sector. In Taylor R. (eds) *Third sector research*. New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-5707-8_2

Damon, J. (2009). Le partenariat, Retour sur une notion d'un quart de siècle. *Partenariat et politiques sociales*, 45(1), 149-162.

Defourny, J. (1990). La economía social en Bélgica. *CIRIEC. España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, 8, 97-107.

Defourny, J. (1993). *Vers une économie politique des associations*. Madrid: CIRIEC.

Defourny, J., Borzaga, C., & Defourny, J. (2001). *From third sector to social enterprise*. London: Routledge.

Defourny, J., Grønbjerg, K., Meijs, L., Nyssens, M., & Yamauchi, N. (2016). Voluntas symposium: Comments on Salamon and Sokolowski's re-conceptualization of the third sector. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(4), 1546-1561. <http://dx.doi.org/10.1007/s11266-016-9743-y>

Dekker, P., & Burger, A. (2001). Het middenveld in comparatief perspectief: Non-profitsector en civil society. *Bestuurskunde*, 10(1), 16-25.

Del Río, R., & Eutropio, A. (2015). El tercer sector de acción social en 2015: impacto de la crisis. Madrid: Plataforma del Tercer Sector.

Delgado, J. L. G. (2009). Las cuentas de la economía social: magnitudes y financiación del tercer sector en España 2005. Madrid : Thomson Reuters.

Desroche, H. (1983). *Pour un traité déconomie sociale*. Francia: Coopérative d'information et d'édition mutualiste.

Di Maggio, P., & Powell, W.W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *America Sociological Review*, 48, 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>

Dominowska, J. (2016). The role of third sector in economic crises. *Ekonomia i Prawo*, 15(2), 179. <https://doi.org/10.12775/eip.2016.011>

Donati, P. P. (1997). La crisis del Estado Social y la emergencia del Tercer Sector: hacia una nueva configuración relacional. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 5, 15-36. <https://doi.org/10.2307/3541122>

Douglas, J. A. (1983). *Why charity?: the case for a third sector*. London: SAGE Publications, Incorporated. <https://doi.org/10.1086/644244>

Easley, D., & O'Hara, M. (1986). Optimal nonprofit firms. *The economics of nonprofit institutions: Studies in structure and policy*, 1, 85-93.

Enjolras, B., Salamon, L., Sivesind, K. H. & Zimmer, A. (2016). The third sector. A renewal resource for Europe. Summary of main findings of the Third Sector Impact Project.

Enjolras, B., Salamon, L. M., Sivesind, K. H. & Zimmer, A. (2018). *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe: Concepts, Impacts, Challenges and Opportunities*. Springer.

Etzioni, A. (1973). The Third Sector and Domestic Missions. *Public Administration Review*, 33(3), 314-23. <https://doi.org/10.2307/975110>

Etzioni, A. (2000). Toward a theory of public ritual. *Sociological Theory*, 18(1), 44-59. <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00087>

Evers, A., & Laville, J. L. (Eds.). (2004). *The third sector in Europe*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/>

9781843769774.00006

Evers, A., & Wintersberger, H. (1990). Shifts in the welfare mix: their impact on Work, Social Services and Welfare Policies. Frankfurt: Campus/Westview. <https://doi.org/10.2307/2074715>

Ferreira, S. (2015). New Paths for Third-Sector Institutions in a Welfare State in Crisis: The Case of Portugal. *Nonprofit Policy Forum*, 6(2), 213-241. <https://doi.org/10.1515/npf-2014-0025>

Filip, V. C. (2015). The Third Sector and the new Development Paradigm. *Review of Economic Studies and Research* Virgil Madgearu, 8(2), 41.

Fundación Luís Vives. (2012). Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España 2012. Madrid: Fundación Luís Vives.

García, T. F., & Ferrer, J. G. (1999). Crítica y futuro del estado del bienestar: reflexiones desde la izquierda. Madrid: Tirant lo Blanch Alianza.

Gómez, O. T. (2008). Una aplicación de la prueba chi cuadrado con SPSS. *Industrial data*, 11(1), 73-77.

Gui, B. (1991). The Economic Rationale for the Third Sector. *Annales de l'Economie Sociale et Coopérative*, 61, 550-572. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.1991.tb01367.x>

Hansmann, H. (1980). The Role of Nonprofit enterprise. *The Yale Law Journal*, 0(5), 835-910. <https://doi.org/10.2307/796089>

Hansmann, H. (1986). The Role of Nonprofit institutions. *The Economics of Nonprofit Institutions*, 1, 57-89.

Hansmann, H. (1987). Economic theories of nonprofit organization. *The nonprofit sector: A research handbook*, 1, 27-42. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0131-2_16

Hernangómez-Barahona, J., Martín-Pérez, V., & Martín-Cruz, N. (2009). Implicaciones de la organización interna sobre la eficiencia. La aplicación de la teoría de la agencia y la metodología DEA a las ONGD españolas. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 12(40), 17-46.

Hustinx, L., Verschuere, B., & De Corte, J. (2014). Organisational hybridity in a post-corporatist welfare mix: The case of the third sector in Belgium. *Journal of Social Policy*, 43(02), 391-411. <https://doi.org/10.1017/s0047279413000962>

James, E. (1990). Economic theories of the nonprofit sector: a comparative perspective. *The Third Sector, comparative studies of non-profit organizations*, 1, 21-30. <https://doi.org/10.1515/9783110868401.21>

James, E., & Benjamin, G. (1987). Educational distribution and income redistribution through education in Japan. *Journal of Human Resources*, 5, 469-489. <https://doi.org/10.2307/145693>

James, E., & Rose-Ackerman, S. (Eds.) (1986). *The Nonprofit Enterprise in Markets Economies, Switzerland: Hardwood-Academic Publishers.*

Kendall, J., & Knapp, M. R. (1992). *Charity statistics in a European context*, Charities London: Aid Foundation.

Kramer, R. (1981). *Voluntary Agencies in the Welfare State*. California: University of California Press. <https://doi.org/10.2307/2067457>

Krashinsky, M. (1984). *Transactions Costs and a Theory of the Non-profit Organization*. Connecticut: Institution for Social and Policy Studies of Yale University.

Krawczyk, K. (2018). *The Global Third Sector: Cross-National Development and Influence*. Urbana, Chicago, Springfield: University of Illinois Press. <https://doi.org/10.1093/jopart/muy003>

Kuhnle, S., & Selle, P. (1992). *Government and Voluntary Organizations: A relational perspective*. Michigan: Avebury. <https://doi.org/10.2307/2076421>

Laville, J.L. (1994). *L'économie solidaire. Une perspective*

internationale. París: Desclée de Brouwer.

Laville, J. L., Young, D. R., & Eynaud, P. (Eds.). (2015). *Civil society, the third sector and social enterprise: governance and democracy* (Vol. 200). Routledge. <http://dx.doi.org/10.4324/9781315795317>

Lema-Blanco, I., Rodríguez-Gómez, E. F., & Barranquero-Carretero, A. (2016). Youth and the Third Sector Media in Spain: Communication and Social Change Training. *Comunicar*, 24(48), 91-99. <https://doi.org/10.3916/c48-2016-09>

Lamelin, A. (2005). *Métodos cuantitativos de las ciencias sociales aplicados a los estudios urbanos y regionales*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Lewis, J. (2004). The state and the third sector in modern welfare states: independence, instrumentality, partnership. *The third sector in Europe*, 169-187.

Lohmann, R. A., & Van Til, J. (1992). *The commons: New perspectives on nonprofit organizations and voluntary action*. San Francisco: Jossey-Bass. <https://doi.org/10.1093/sw/38.6.775-b>

Macedo, I. M., & Pinho, J. C. (2006). The relationship between resource dependence and market orientation: The specific case of non-profit organisations. *European journal of marketing*, 40(5/6), 533-553. <https://doi.org/10.1108/03090560610657822>

Maguregui, M. L. (2014). *El reto de la gestión de la calidad y sus costes en las entidades no lucrativas: modelo y aplicación al País Vasco*. Tesis Doctoral. Bilbao: Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.

Mangone, E. (2012). *The Third Sector Organizations for Sustainable Development, Governance and Participatory Citizenship*. *Italian Sociological Review*, 2(1), 14.

Martín, N., Martín, V., & Gámez, C. (2012). La eficiencia y el misreporting contable en las ONGD españolas. *Análisis de proyectos de cooperación internacional para el desarrollo*. Academia. *Revista Latinoamericana de Administración*, 51, 1-14.

Martínez, C. M., & Guzmán, I. (2014). Medida de la eficiencia en entidades no lucrativas: un estudio empírico para fundaciones asistenciales. *Revista de Contabilidad*, 17, 47-57. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2013.08.005>

Mavity, J., & Ylvisaker, P. N. (1977). *Private philanthropy and public affairs*. *Research Papers*, 2(1), 795-836.

Mcmahon, N. E., Visram, S., & Connell, L. A. (2016). Mechanisms of change of a novel weight loss programme provided by a third sector organisation: a qualitative interview study. *BMC public health*, 16(1), 378. <https://doi.org/10.1186/s12889-016-3063-4>

Montaño, C. (2002). *Terceiro setor e questão social: crítica ao padrão emergente de intervenção social*. Brasil: Cortez Editora.

Monzón, J. L. (1987). La economía social en España. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 0, 19-30.

Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 56, 9-24.

Monzón, J. L., & Chaves, R. (2012). *La economía social en la Unión Europea. Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)*. Comité económico y social europeo.

Olabuénaga, J.I.R. (2000). *El Sector No Lucrativo en España*. Madrid: Fundación BBV.

Organización de las Naciones Unidas (ONU) Statistical Division. (2003). *Handbook on Non-profit institutions in the*

system of National Accounts (Vol. 91). United Nations Publications.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2011). Handbook on the Measurement of Volunteer Work. International Labour Organization Publications.

Osborne, S. P. (Ed.). (2008). The third sector in Europe: Prospects and challenges. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203932827>

Ott, S., & Dicke, L. A. (Eds.) (2011). The Nature of the Non-profit Sector and Understanding Nonprofit Organizations: Governance, Leadership, and Management. Boulder: Westview. <https://doi.org/10.1177/0899764011433001>

Pape, U., Chaves-Ávila, R., Pahl, J. B., Petrella, F., Pieliski, B., & Savall-Morera, T. (2016). Working under pressure: economic recession and third sector development in Europe. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 36(7/8), 547-566. <https://doi.org/10.1108/ijssp-01-2016-0010>

Pedercini, C. (2015). Political Influence and Third Sector's Umbrella Organizations. A first Comparison between Italy and Spain. *Italian Sociological Review*, 5(2), 207-237.

Pérez, V. M., & López, J. P. (2003). El Tercer Sector social en España. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Pestoff, V.A. (1992). Third Sector and Co-Operative Services – An Alternative Privatization. *Journal of Consumer Policy*, 15(1), 21–45. <https://doi.org/10.1007/bf01016352>

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (1999). Philanthropy's new agenda: creating value. *Harvard business review*, 77, 121-131.

Powell, W. W., & Steinberg, R. (2006). The nonprofit sector: A research handbook. Connecticut: Yale University Press.

Proulx, J., Bourque, D., & Savard, S. (2007). The government–third sector interface in Quebec. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 18(3), 293-307. <https://doi.org/10.1007/s11266-007-9045-5>

Rodríguez, G. (Coord.) (2003). Las entidades voluntarias de acción social en España, Madrid: Fundación Foessa.

Rodríguez, G., & Montserrat, J. (Coord.) (2000). Economía del Tercer Sector. En *Monográfico de Economistas*, 83, Madrid.

Rose-Ackerman, S. (1986). The Economics of Nonprofit Institutions, Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.2307/2151379>

Sajardo, A. (1995). Las relaciones entre el sector público y el sector de entidades no lucrativas, CIRIEC. España: Revista de economía pública, social y cooperativa, 20, 81-112.

Sajardo, A. (1997). La economía política de la colaboración entre el sector público y el sector no lucrativo: posibilidades y límites de una oferta mixta de bienestar social, *Hacienda Pública Española*, 141-142, 415-426.

Sajardo, A., & Chaves, R. (2006). Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español. CIRIEC-España, *Revista De Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 87-116.

Salamon, L. M. (1981). Rethinking public management: Third-party government and the changing forms of government action, *Public policy*, 29(3), 255-275.

Salamon, L. M. (1984). *Nonprofit organizations: The lost opportunity*. Washington: The Reagan Record.

Salamon, L. M. (1987). Of market failure, voluntary failure, and third-party government: Toward a theory of government-nonprofit relations in the modern welfare

Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1992). Toward an understanding of the international nonprofit sector: the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. *Nonprofit Management and Leadership*, 2(3), 311-324. <https://doi.org/10.1002/nml.4130020310>

1002/nml.4130020310

Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1993). In search of the non-profit sector II: The problem of classification. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 3(3), 267-309. <https://doi.org/10.1007/bf01397460>

Salamon, L., & Anheier, H. K. (1998). Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9(3), 213-248. <https://doi.org/10.1002/nml.10208>

Salamon, L. M., & Sokolowski, S. W. (2014). The third sector in Europe: Towards a consensus conceptualization. *Third Sector Impact Project Working Paper*, 2, 1-25.

Salamon, L. M., & Sokolowski, S. W. (2016a). The size and scope of the European third sector. Brussels: European Union FP7 (Grant Agreement 613034). *Third Sector Impact*.

Salamon, L. M., & Sokolowski, S. W. (2016b). Beyond nonprofits: Re-conceptualizing the third sector. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(4), 1515-1545. <https://doi.org/10.1007/s11266-016-9726-z>

Salamon, L. M., & Sokolowski, S. W. (2018). Beyond Nonprofits: In Search of the Third Sector. In *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe*, 7-48. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-71473-8_2

Salamon, L. M., Sokolowski, S. W., & Haddock, M. A. (2017). *Explaining Civil Society Development: A Social Origins Approach*. Baltimore: JHU Press.

Schiff, J., & Weisbrod, B. (1991). Competition between for Profit and Nonprofit Organizations in Commercial Markets, *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Coopérative*, 62, 619-639.

Seibel, W. (1989). The Function of Mellow Weakness: Nonprofit Organizations as Problem nonsolvers in Germany. Glencoe: Free Press, Canada.

Solana, J., Ibáñez, N., & Benito, B. 2017. Determinantes de la eficiencia en las fundaciones españolas. *Revista de Contabilidad*, 20, 176-194. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2016.12.001>

Steinberg, R., & Gray, B. H. (1994). The rol of Nonprofit enterprise: Hansmann revisited. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 22(4), 297-316. <https://doi.org/10.1177/0899764093224004>

Taylor, K. (2015). Learning from the Co-operative Institutional Model: How to Enhance Organizational Robustness of Third Sector Organizations with More Pluralistic Forms of Governance. *Administrative Sciences*, 5(3), 148-164. <https://doi.org/10.3390/admsci5030148>

Tomás, J.A. (1997). La economía social en un mundo de transformación, CIRIEC-España: *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 83-115.

Van Til, J. (1988). *Mapping the third sector: Voluntarism in a changing social economy*. Michigan: Foundation Center.

Vienney, C. (1994). *L'Économie Sociale*, Paris : La Decouverte.

Weisbrod, B. (1975). Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy. Madison: University of Wisconsin Press.

Weisbrod, B. (1977). *The voluntary nonprofit sector*. Massachusetts: Lexington Books.

Zijderveld, A. C., & Hall, J. A. (2000). The waning of the welfare state: the end of comprehensive state succor. *Canadian Journal of Sociology*, 25(3), 408. <https://doi.org/10.2307/3341655>