

Fuentes de financiación de las entidades no lucrativas: orientaciones para un cambio de modelo en España*

García Casarejos, Nieves**
Acero Fraile, Isabel***
Martín Valiente, Elena****

Resumen

El principal problema al que se enfrentan las empresas de economía social es la dificultad en la obtención de fondos. De ahí que este trabajo analice las fuentes de financiación utilizadas por las entidades no lucrativas (ENLs). Para ello, se compara la situación de España con las fuentes de financiación que, en media, utilizan las ENLs de Gran Bretaña, Francia y Alemania. Los resultados muestran que los fondos públicos son la principal fuente de financiación de las ENLs, tanto en España como a nivel europeo, pero se observan diferencias respecto al resto de fuentes de financiación. En el caso español destaca, dentro de la financiación privada, la participación de las Cajas de Ahorros a través de su obra social. Además, para profundizar en el modelo de financiación español, se analizan con detalle tres ENLs. Asimismo, en el actual contexto de reducción del gasto público, este trabajo propone la necesidad de que las ENLs busquen otras vías de financiación como: incrementar la financiación privada proveniente de empresas con ánimo de lucro y/o aumentar los recursos propios; lo que exigiría que estas organizaciones sean percibidas como sostenibles, para lo que deberían actualizar sus modelos de gestión, optando por modelos más avanzados de emprendimiento social como medio para mantener sus fines sociales.

Palabras clave: Entidades no lucrativas, fuentes de financiación, emprendimiento social, estudio europeo, sostenibilidad.

* Las autoras agradecen la financiación recibida por el MINECO, a través del proyecto de investigación ECO2012-36290-C03-01 y por la DGA-FSE, a través del Grupo Consolidado CREVALOR.

** Doctora en Ciencias Económicas. Profesora Titular en el Departamento de Dirección y Organización de Empresas de la Facultad de Economía y Empresa de Zaragoza. España. Líneas de investigación: Responsabilidad Social y Alianzas. E-mail: ngarcia@unizar.es

*** Doctora por la Universidad de Zaragoza. Profesora Ayudante Doctor en el Departamento de Dirección y Organización de Empresas de la Facultad de Economía y Empresa de Zaragoza. España. Línea de investigación: Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo. E-mail: iacero@unizar.es

**** Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza (España). Máster en Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Zaragoza. E-mail: 563789@unizar.es

Sources of Funding for Non-Profit Entities. Guidelines for a Change of Model in Spain

Abstract

The main problem that social enterprises face is difficulty in obtaining funds. This paper analyzes the sources of funding used by nonprofit organizations (NPOs). Results show that public funds are the main source for NPO financing, both in Spain and at the European level (France, Great Britain and Germany); however, differences are observed with respect to other sources of funding. The Spanish case highlights the participation of savings banks through their "Social Work," within private financing. To understand more about the Spanish financing model, three NPOs are analyzed in detail. Likewise, in the current context of reducing public spending, this paper proposes the need for NPOs to seek other sources of financing such as increased private financing from for-profit companies and/or increasing their own equity. To accomplish this, these organizations must be perceived as sustainable; therefore, they should update their management models, opting for more advanced types of social entrepreneurship as a means of maintaining their social purposes.

Key words: Nonprofit organizations, sources of funding, social entrepreneurship, European study, sustainability.

Introducción

La sostenibilidad de las numerosas Entidades No Lucrativas (en adelante ENLs) que operan en España depende, en buena medida, de la capacidad de éstas para transformar su actual sistema de financiación -basado principalmente en la obtención de fondos por parte de las Administraciones Públicas (en adelante AAPP) - por otro en el que junto a esta financiación, cada una de ellas decida si profundiza más en la relación con empresas privadas en busca de nuevos fondos, o si prefiere dotarse de servicios que pueda cobrar con el fin de obtener fondos propios con los que afrontar una parte de los servicios que presta.

La actual crisis económica, lejos de alejar este debate de la sociedad, lo acrecienta, puesto que la dificultad de las distintas instituciones públicas de proveer de financiación a las ENLs obliga a plantear preguntas tales como, ¿debe permanecer toda la actual red de ENLs?, si es así, ¿debería participar el Estado (en sus

distintas formas), de modo similar, en todas ellas?, ¿se debería garantizar un porcentaje mínimo de financiación pública a cada una de ellas?, etc. Preguntas como éstas dejan entrever la dificultad de las AAPP para atender, en el contexto actual, todos los requerimientos de financiación que solicitan las ENLs y obliga a introducir el debate de la financiación.

Este trabajo constata el elevado peso del sector público en la financiación de las ENLs. Asimismo, y a pesar de que los datos muestran cómo la financiación privada podría situarse en niveles aceptables, ésta se encuentra muy influida por la aportación que realizan las Cajas de Ahorros, siendo la aportación del resto de las empresas residual, lo que pone de manifiesto que queda mucho trabajo por hacer para mejorar la relación Empresa-ENL. Por otro lado, la obtención de fondos propios derivada del cobro de la prestación de los servicios o de otro tipo de ingresos que se generan por el esfuerzo de los socios de la ENL, es otra vía no suficientemente explorada.

Así, para poder inspeccionar posibles alternativas de actuación en relación a la financiación, el trabajo plantea conocer, a través de un estudio comparado, las fuentes de financiación que en media utilizan las ENLs de países europeos tales como Gran Bretaña, Francia y Alemania, para compararlo con las de España. Aun teniendo en cuenta que existen diferencias entre países, lo que es común a ellos es la utilización, en mayor o menor medida, de las tres mismas fuentes de financiación: propia, pública y privada; lo que en este trabajo se denomina el “modelo de las 3Ps”. Además, en todos ellos, el sector público es el principal proveedor de recursos.

Para incrementar la financiación privada y/o los recursos propios, es necesario reflexionar sobre la conveniencia de dotar de una mayor sostenibilidad a los proyectos emprendidos por las ENLs, bajo la idea de trade-off. Por un lado, mayor coherencia en el proyecto (y por tanto, mayor esfuerzo de gestión) permitirá a las ENLs buscar financiación adicional tanto de usuarios como de empresas y, por otro lado, las empresas y usuarios confiarán en aquellas ENLs que ofrezcan mayores garantías de continuidad en sus proyectos, las cuales vendrán condicionadas en gran medida por la estabilidad de sus fuentes de financiación. Asimismo, es necesario prestar atención al concepto de emprendimiento social en este contexto de las ENLs.

El trabajo apunta también la necesidad de dotar de mayor transparencia al modelo actual de financiación de las ENLs. Una posible extensión del mismo, consistiría en intentar dar respuesta a preguntas como ¿es relevante que los agentes conozcan la procedencia de los fondos que obtiene una ENL?, ¿debe ser necesario que éstas depositen sus cuentas?, ¿deberían incorporar, además, un balance social de su actuación?, entre otras.

El trabajo aborda, además, el estudio de 3 ENLs que operan en Zaragoza (España)¹ analizando sus fuentes de financiación con el objeto de examinar si dichas entidades se desvían o no de la media española, constatándose el elevado peso de las Cajas de Ahorros en la financiación tanto privada como global.

1. Fuentes de financiación de las entidades no lucrativas

Las ENLs desempeñan un importante papel en la provisión de servicios que no proporcionan ni el mercado, ni las empresas, ni otras organizaciones (Andrés *et al.* 2004). Las ENLs no buscan, por tanto, maximizar su beneficio económico sino dar cobertura a ciertas necesidades sociales que se manifiestan en la comunidad en la que operan a través, por ejemplo, de la prestación de servicios para sus usuarios. Buscan, por tanto, generar un beneficio social.

En la mayoría de las ocasiones, los servicios que prestan estas entidades son gratuitos o incluso a un precio inferior a su coste, por ello las ENLs necesitan una financiación externa, estable y duradera que les permita seguir ofreciendo su cartera de servicios. Así, las ENLs se sustentan mayoritariamente gracias a la financiación pública. No obstante, en la financiación de las ENLs intervienen también entidades privadas y medios de financiación propios. Este modelo de financiación se denomina en este trabajo “El Modelo de las 3 Ps: Propia, Pública, Privada” y se analiza con detalle en los apartados siguientes.

1.1. Contexto europeo

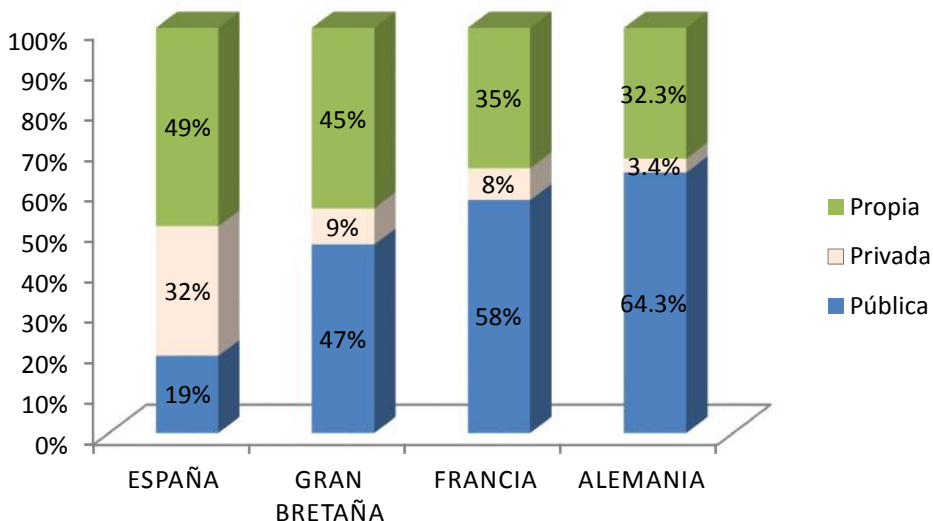
A continuación se realiza un diagnóstico de la situación actual y de la evolución de la estructura de financiación de las ENLs en los últimos años en Europa analizando, para ello,

los casos de Francia, Alemania, Reino Unido y España.

En las Figuras I y II se observa cómo el peso de las distintas fuentes de financiación de las ENLs europeas ha variado en la última década. El crecimiento económico experimentado por España en los últimos diez años, tanto en su PIB como en el número de ENLs, ha permitido elevar la presencia de la financiación pública por encima de la media europea. Por otro lado, para el año 2011, se observa un bajo peso del sector privado (por debajo del 5%) tanto en Gran Bretaña como en Alemania, lo que contrasta con una elevada participación del sector privado en el caso francés (un 35%), fruto de una evolución muy positiva de esta magnitud experimentada en la última década, que no se ha producido ni en Gran Bretaña ni en España, donde lejos de aumentar, han retrocedido los fondos destinados a estos fines por parte de las empresas. Se podría decir que Francia y España

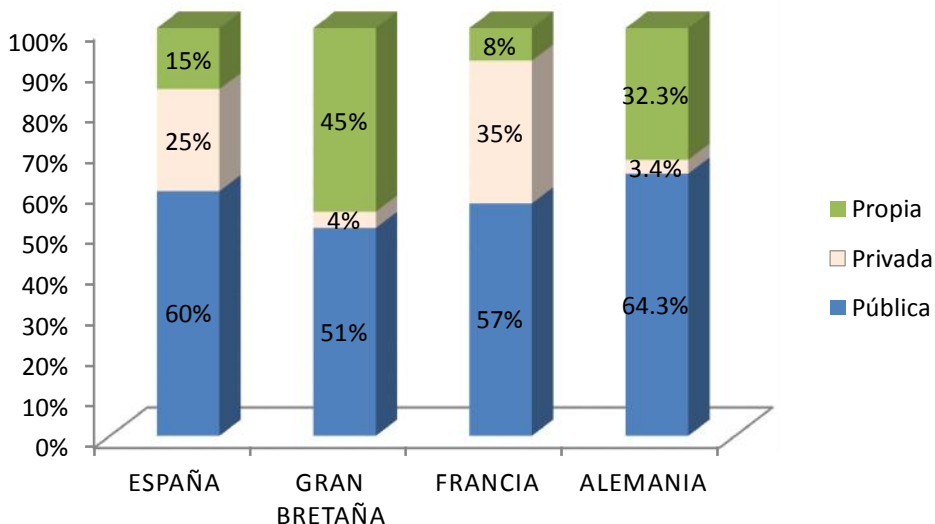
comparten una evolución similar puesto que en ambos países se ha producido una disminución sustancial de la financiación propia, que en buena medida ha sido cubierta por las AAPP. Por el contrario, en Gran Bretaña y Alemania este tipo de financiación ha permanecido estable.

A la vista de los porcentajes, se podría afirmar que la financiación pública representa la principal fuente de financiación situándose, en todos los casos, por encima del 50%. Por tanto, la principal distinción entre países se sitúa en la distinta distribución entre los fondos privados y propios, donde Francia y España podrían estar dentro de una misma tendencia o modelo, y Alemania y Gran Bretaña en otro. El primero, basado en un importante peso del sector privado como fuente de financiación de las ENLs y el segundo, sustentado en la obtención de fondos propios, como segundo mecanismo de financiación, dejando la financiación privada en un lugar residual.



Fuente: Salamon *et al.* (1999)

Figura I. Fuentes de financiación de las ENLs europeas (1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de Antares Consulting (2011).

Figura II. Fuentes de financiación de las ENLs europeas (2011)

Cabría pensar, por tanto, que existen dos modelos diferentes en los países analizados. No obstante, es necesario un mayor desglose de las fuentes de financiación privada, puesto que dentro de ésta se recogen organizaciones de muy diversa índole que pueden distorsionar estos resultados. En este sentido conviene dedicar una especial atención al caso español puesto que, como se verá a continuación, la financiación privada proviene en su mayor parte de la obra social de las Cajas de Ahorros, lo que por su carácter de entidades no lucrativas no formarían parte estrictamente de lo que en términos generales se recoge bajo el título de empresa privada.

1.2. Financiación de las ENLs españolas: el modelo de las 3 Ps

El Anuario del Tercer Sector editado en 2010 por la Fundación Luis Vives indica que el 15% de la financiación de las ENLs procede de la financiación propia, y que engloba: los pagos de

los usuarios, la venta de productos y las cuotas de las personas usuarias o colaboradoras. Son muchas las ENLs que deciden vender productos como pulseras, camisetas, etc. con la finalidad de obtener financiación y al mismo tiempo fomentar la difusión de la entidad entre la sociedad. Asimismo, muchas entidades han decidido comercializar los servicios que ofrecen con la única finalidad de cubrir los costes del servicio prestado. No obstante, el debate social en relación a la comercialización de los servicios prestados por las ENLs está abierto, existiendo dos posturas, los que están a favor de que las ENLs cobren los servicios prestados - con la finalidad de cubrir los costes - y los que consideran que estas actuaciones conllevan una pérdida de identidad de las ENLs.

En relación con la financiación pública, que representa el 60% sobre el total, se observa que la mayor parte de las ENLs (el 63%) reciben subvenciones de las AAPP, siendo ésta la principal forma de colaboración entre

las ENLs y las AAPP, pero no la única, puesto que existen otros modos de colaboración bastante implantados como son: el intercambio de información o la cesión de locales. No obstante, existe un 14% de ENLs que no mantiene ningún tipo de relación con las AAPP. Otro dato a reseñar es el bajo porcentaje (4%) de ENLs que firman convenios de colaboración con AAPP (Figura III).

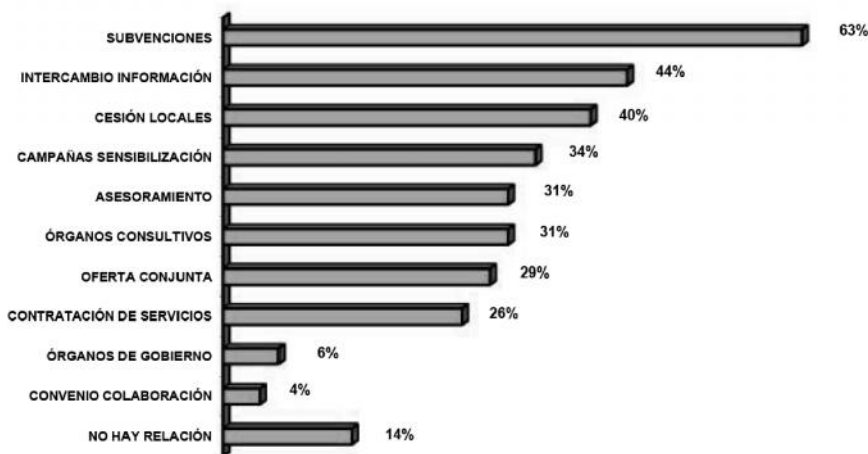
Según los datos extraídos del Anuario del Tercer Sector de Acción Social de la Fundación Luis Vives del año 2010, las subvenciones recibidas de las AAPP representan el 44.5% de los ingresos de las ENLs, mientras que los convenios de colaboración suponen el 39% de sus ingresos. Si bien, sólo el 16.5% de los ingresos de las ENLs procede de contratos de prestación de servicios.

Como ya se ha indicado anteriormente, el 25% de la financiación de las ENLs proviene de la financiación privada, la cual procede principalmente de empresas, fundaciones y de la obra social de las Cajas de Ahorros. No obstante, dentro de la financiación privada, aproximadamente el 75% corresponde a la participación de las Cajas de Ahorros a través de su

obra social, lo que representa una característica singular del caso español. Por tanto, se puede decir que la financiación privada procedente de las empresas es residual, representado menos de un 10% sobre el total.

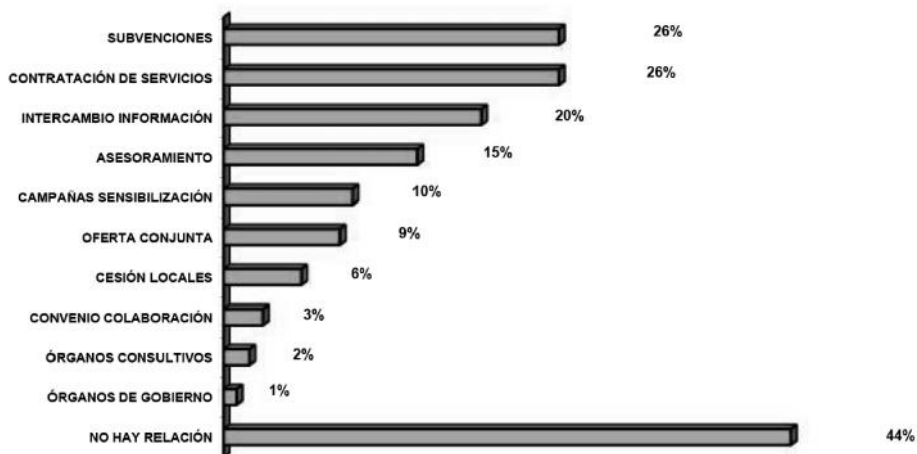
En relación con las empresas, la Figura IV permite observar que existe una escasa relación entre las empresas y las ENLs ya que el 44% de las ENLs no mantiene ningún tipo de relación con las empresas. No obstante, aquellas ENLs que sí que mantienen relaciones con las empresas, lo hacen a través de subvenciones o contratación de servicios principalmente.

Tradicionalmente las Cajas de Ahorros, a través de su obra social, han tratado de proporcionar apoyo económico a las ENLs, con el objetivo de garantizar el bienestar social de la zona donde operan, siendo éste un rasgo característico del caso español. La principal forma de colaboración entre las Cajas de Ahorros y las ENLs son las subvenciones. No obstante, cabe destacar que un 36% de las ENLs no mantiene ningún tipo de relación con dichas organizaciones (Figura V).



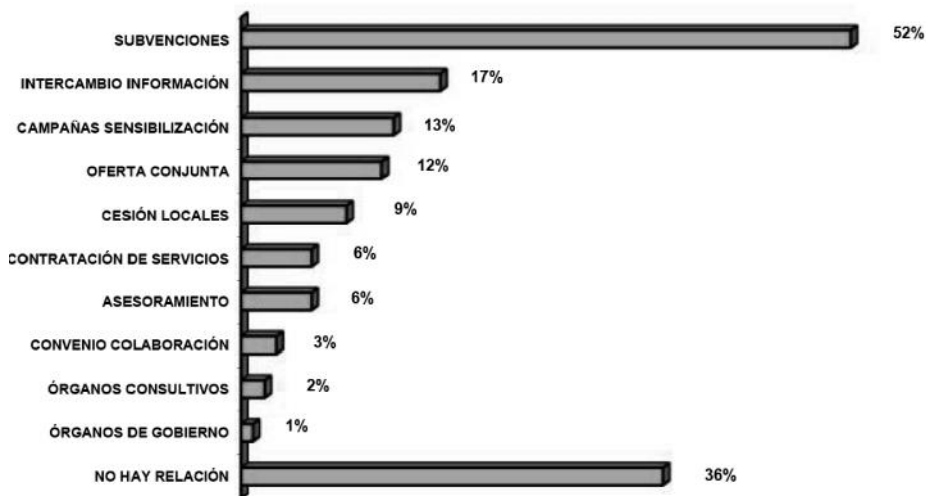
Fuente: EDIS (2010). Fundación Luis Vives.

Figura III. Porcentaje de ENLs que mantienen actividades de cooperación con las AAPP



Fuente: EDIS (2010). Fundación Luis Vives.

Figura IV. Porcentaje de ENLs que mantienen actividades de cooperación con empresas



Fuente: EDIS (2010). Fundación Luis Vives.

Figura V. Porcentaje de ENLs que mantienen diferentes actividades de cooperación con las Cajas de Ahorros

2. Relación entre las empresas y las ENLs: factores de cooperación y emprendimiento social

Debido al contexto de crisis que sufre la economía española es posible que se resienta el modelo actual de financiación de las 3Ps analizado anteriormente. Por un lado, es probable que disminuya la financiación pública, ya que las previsiones españolas y europeas parecen indicar que las subvenciones públicas no van a aumentar en los próximos años e incluso podrían verse minoradas. En este sentido, el II Estudio de “Benchmarking” sobre la situación de la captación de fondos y rendición de cuentas de las ENLs en España publicado en marzo de 2012, señala que “el 42% de las entidades no lucrativas declaran que las aportaciones de las administraciones públicas han disminuido en los últimos tres años”. Por otra parte, el hecho de que las Cajas de Ahorros hayan transformado su forma jurídica a bancos, unido a la actual crisis económica, hace probable que este medio de financiación también disminuya.

Por tanto, las ENLs pueden afrontar esta situación de dos modos: aumentando sus recursos propios, o incrementando la financiación privada proveniente de las empresas mercantiles. Pero, para la obtención de fondos ajenos (provenientes de empresas), la credibilidad del proyecto es un factor fundamental y para que un proyecto sea creíble, debe ser sostenible. Según Garibi (2011), garantizar dicha sostenibilidad supone que exista: coherencia en la gestión del proyecto, coherencia y sostenibilidad social, además de sostenibilidad económica, financiera y en el tiempo.

Por tanto, para asegurar la colaboración de las empresas con las ENLs será necesario tener en cuenta los factores anteriores y, además, garantizar el beneficio mutuo entre la

empresa y la ENL, garantizando la transparencia, la coherencia, la gestión eficaz y el desarrollo de pequeñas colaboraciones exitosas². Lo anterior cobra sentido en un contexto como el actual en el que las personas dan más importancia al hacer (comportamiento corporativo) que al decir (acciones de comunicación) tal y como afirma Capriotti (2006), porque al final no sólo importa “cuánto se gana, sino cómo se gana” (Mellado, 2009).

En el cómo se hacen las cosas, influye en gran medida el perfil de la persona que está al frente del proyecto. Por ello, examinar los rasgos de los emprendedores sociales nos lleva a explorar cuáles son sus valores (Rivera, 2007)³. Precisamente, el hecho de que sean los directivos sociales los que mantienen una mayor vinculación emocional con el proyecto, les permite obtener mayores niveles de satisfacción que el resto de directivos, puesto que valoran más positivamente el reconocimiento, la autorrealización y las relaciones interpersonales (Melián *et al.*, 2011).

Este perfil del emprendedor social llevará a que las empresas sociales actúen como agentes de cambio en la sociedad. Ya que, en la medida en que sean sostenibles, favorecerán la inserción sociolaboral, permitirán atender las necesidades de determinados colectivos sociales, crearán puestos de trabajo y añadirán valor a la economía de un territorio.

Como indica Palacios (2010), el emprendimiento social representa una innovación fundamental en el sector no lucrativo al buscar el equilibrio entre la misión social y la rentabilidad para auto-sostenerse. De este modo, debería producirse una evolución del actual modelo de ENL siguiendo la matriz de emprendimiento social propuesta por Massetti (2008). Así, las ENLs deberían ir transformándose del modelo actual de *empresa sin fines de lucro tradicional* (cuadrante I de la matriz de Mas-

setti) hacia un modelo de *organización social en transición* (cuadrante III de dicha matriz), en el cual las organizaciones dan respuesta a las demandas del mercado pero sin estar motivadas por la necesidad de obtener ganancias, siendo su objetivo la resolución de un determinado problema social. No obstante, aquellas ENLs que cuenten con un equipo gestor dinámico liderado por la figura de un “emprendedor social”, pueden optar por un nuevo modelo de *organización social* (cuadrante IV matriz de Massetti), el cual se encuentra comprometido con el cambio social y se caracteriza por reinvertir las ganancias obtenidas para financiar las actuaciones de la organización con el objetivo de mantenerse independientes. Todo ello sin olvidar que el principal obstáculo al que se enfrentan los emprendedores sociales para la creación de estas empresas es precisamente la escasez de recursos financieros (Melián *et al.*, 2011)⁴, de ahí que resulte decisivo resolver el problema de la identificación de las fuentes de financiación con las que puede contar una ENL para dar estabilidad al proyecto.

3. Caso de estudio de 3 ENLs españolas

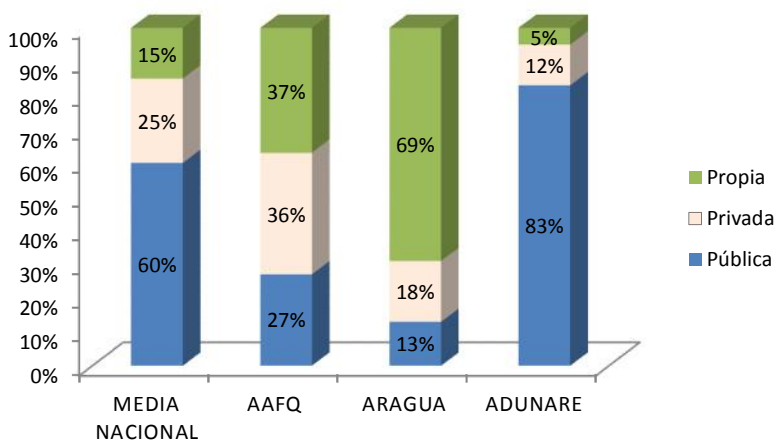
Con el fin de ilustrar el análisis anterior e identificar las diferencias y similitudes con respecto a las fuentes de financiación utilizadas, a continuación se presentan tres casos de estudio correspondientes a tres ENLs concretas. Las tres entidades analizadas tienen su sede en Zaragoza (España). No obstante, su campo de actuación, misión y colectivo al que se dirigen es diferente. En la Tabla I se pueden observar las características de las 3 ENLs analizadas⁵.

La Figura VI permite comparar la estructura de financiación en las 3 entidades analizadas en relación a la media española. Se puede observar que ninguna de las tres ENLs analizadas se asemeja a la media nacional. Por un lado, Aragua cuenta con unos elevados recursos propios, mientras que la Fundación Adunare se sustenta principalmente mediante financiación pública y la AAFQ se financia en similares porcentajes con cada una de las 3Ps.

Tabla I
Características de las ENLs analizadas

	Asociación Aragonesa de Fibrosis Quística (AAFQ)	Asociación Deportiva Aragua	Fundación Adunare
Tipo entidad	Asociación	Asociación	Fundación
Campo actividad	Socio sanitaria	Deporte	Inserción laboral y social
Colectivo atención	Personas con enfermedades	Personas con discapacidad	Personas en riesgo de exclusión social y laboral
Años en activo	19 años	2 años	años

Fuente: Elaboración propia (2012).



Fuente: Elaboración propia (2012)

Figura VI. Financiación de las ENLs analizadas

Por otro lado, del análisis realizado sobre las fuentes de financiación de estas entidades⁶, se constata que ninguna empresa colabora económicamente con estas entidades, aunque sí que mantienen colaboraciones en especie, colaboraciones para la realización de actividades o para acoger a alumnos de prácticas. Por tanto, se podría afirmar que los datos relativos a la financiación privada no son totalmente reales ya que dicha financiación procede únicamente de la obra social de las Cajas de Ahorros, las cuales son a su vez ENLs.

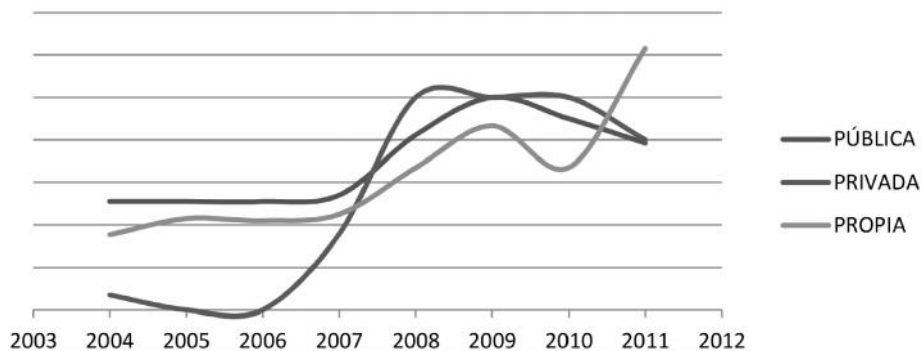
Por último, cabe destacar que Aragua, fundada hace tan sólo dos años en plena crisis económica, se gestiona básicamente con fondos propios.

Como complemento al análisis anterior, en las Figuras VII, VIII y IX se presenta la evolución temporal de las fuentes de financiación en estas 3 entidades⁷. En relación a la AAFQ, se observa cómo en los últimos años las subvenciones se han visto minoradas de forma significativa debido, en gran medida, a la recesión

económica que sufre el país. Dicho descenso contrasta con un crecimiento notable de la financiación propia desde el año 2009, mientras que la financiación privada muestra una tendencia decreciente desde 2008.

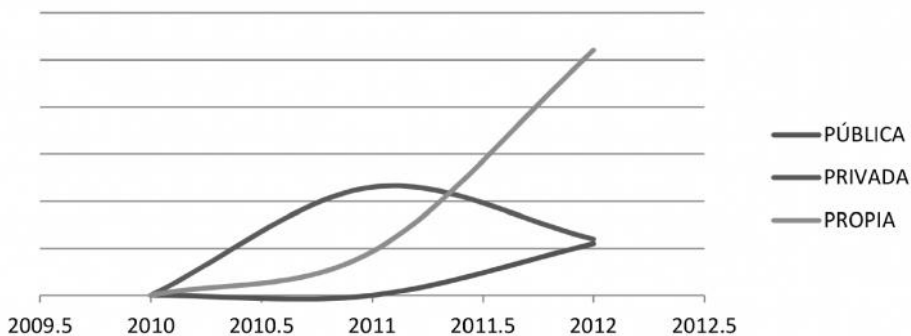
En el caso de Aragua, conviene señalar que dicha entidad se creó en 2010 por lo que las subvenciones e ingresos recibidos durante ese año fueron nulos. Los fondos propios han seguido una línea ascendente desde el inicio de su actividad. Asimismo, se observa un ligero aumento de la financiación pública mientras que la financiación privada ha disminuido en 2011. No obstante, estas cifras hay que tomarlas con cautela debido al breve período de actuación de la entidad.

Por último, Adunare destaca por la alta estabilidad en la composición de sus fuentes de financiación a lo largo del tiempo. Tanto los fondos públicos como la financiación privada y los recursos propios se han mantenido relativamente estables en los últimos años, destacando el elevado peso de la financiación pública frente a los otros dos tipos de financiación.



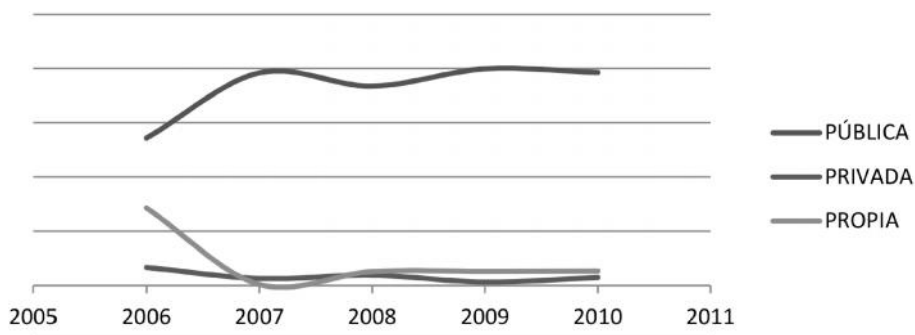
Fuente: Elaboración propia (2012)

Figura VII. Evolución de las 3Ps en la AAFQ



Fuente: Elaboración propia (2012)

Figura VIII. Evolución de las 3Ps en Aragua



Fuente: Elaboración propia (2012)

Figura IX. Evolución de las 3Ps en la Fundación Adunare

4. Consideraciones finales

La diversidad de empresas que se incluyen dentro del concepto economía social⁸, ha llevado a que sus regímenes financieros también sean muy variados y a que la literatura sobre fuentes de financiación de las empresas de economía social haya prestado mayor atención al destino de los fondos obtenidos, que a su origen. En este sentido, la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) señala que los fondos deben aplicarse a la consecución de objetivos a favor del interés general, de los servicios de los miembros y del desarrollo sostenible, pero nada dice respecto al origen de los mismos (Monroy *et al.*, 2013). En este artículo se analizan las fuentes de financiación de las ENLs con el objetivo de ampliar la literatura en este campo.

Las cifras respecto al peso de la economía social en la economía española, ponen de manifiesto la importancia de este cuarto sector, ya que según Portillo (2010) en España hay 50.000 empresas de economía social, que facturan 110.000 millones de euros y dan empleo a 2.350.000 personas. El elevado peso económico del sector, así como la falta de atención en la literatura acerca del principal problema que acecha a estas empresas, que no es otro que la dificultad de obtención de fondos, aconseja profundizar en la financiación de las ENLs, y en cuáles son sus perspectivas de futuro en un contexto de reducción del gasto público.

Del estudio realizado pueden derivarse varias implicaciones prácticas. Por un lado, tal y como se refleja en este trabajo, se observa que la principal fuente de financiación de las ENLs son los fondos públicos, lo que en el actual escenario de crisis económica hace necesario que las ENLs busquen otras vías de financiación como puede ser incrementar la fi-

nanciación privada proveniente de empresas con ánimo de lucro y/o el aumento de los recursos propios. Asimismo, es necesario un cambio de enfoque en el modelo de financiación de las ENLs, que siguiendo la matriz de emprendimiento social propuesta por Masetti (2008), deberían optar por un nuevo modelo de *organización social*. En este sentido, habría que indicar que puede ser conveniente que las ENLs realicen un cambio de enfoque y opten por modelos más avanzados de emprendimiento social como medio para mantener sus fines sociales, para lo cual será necesario que sean dirigidas por personas que posean el perfil de emprendedores sociales, en el sentido de “agentes de cambio social”.

No obstante, las ayudas procedentes de las AAPP seguirán siendo necesarias en el momento de su constitución, aunque deberán reducirse a medida que la ENL se consolide, puesto que el objetivo final no es otro que las ENLs puedan llegar a ser viables por sí mismas (Melián *et al.*, 2011) para conseguir la necesaria independencia económica. Por tanto, éste es el reto que se deberían plantear las ENLs y en el que la idea de emprendimiento social debería estar muy presente.

Por otro lado, para fomentar la relación entre las empresas y las ENLs, es necesario que éstas promuevan un modelo de sostenibilidad que fomente la colaboración de las empresas con las ENLs basado en establecer una sólida red de alianzas, no sólo con otras empresas en busca de nuevas fuentes de financiación, sino también con sus clientes, diferenciando aún más los productos y servicios ofrecidos.

Por otra parte señalar que una limitación del estudio ha sido la falta de colaboración de muchas ENLs a las que se solicitó participar en el mismo. Quizá esta falta de colaboración pueda venir motivada por una falta de transparencia en sus cuentas anuales o por-

que todas ellas compiten por las mismas ayudas y subvenciones y, por ello, no quieren desvelar sus “secretos” de financiación. Ante esta situación, cabría plantearse si las ENLs, aun no siendo de utilidad pública, deberían publicar sus cuentas anuales.

Asimismo, esta misma falta de transparencia también se ha planteado por parte de las empresas, que en muchas ocasiones exigen que no se haga pública su aportación a ENLs. Todo lo anterior pone de manifiesto la necesidad de abrir el debate en torno a si las ENLs deben actuar con más transparencia que las empresas mercantiles o no.

Todo ello parece indicar que sería aconsejable una mayor transparencia en el modelo de financiación de las ENLs, lo cual beneficiaría a su vez la captación de fondos y podría permitir incrementar las fuentes de financiación privada y propia.

Finalmente, como futuras líneas de investigación sería conveniente establecer recomendaciones concretas a las ENLs para que orienten mejor la búsqueda de financiación, conociendo las consecuencias de incorporar más financiación privada o fondos propios a su estructura financiera. Asimismo podría resultar interesante ampliar el estudio a una muestra más amplia de ENLs con el objetivo de tratar de establecer patrones de comportamiento en la financiación de estas entidades.

Notas

1. Las autoras del trabajo agradecen la colaboración desinteresada en la realización del estudio de la Asociación Aragonesa de Fibrosis Quística, la Asociación Deportiva Aragua y la Fundación Adunare.
2. Para ampliar esta información, en Beitia *et al.* (2007) se puede encontrar una Guía sobre la colaboración entre empresas y ENLs.
3. Rivera (2007) apunta que los rasgos característicos de los emprendedores sociales, que no son otros que los valores que exhiben al actuar, son: la proactividad, innovación, creatividad, inquietud intelectual, determinación, confianza en sí mismos que contagian a sus colaboradores, seguridad en sus capacidades y reconocimiento de las ajenas, autodisciplina, espíritu positivo, etc. lo que les permite ser agentes del cambio social.
4. Otros obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores sociales, según Melián *et al.* (2011) son: la falta de formación empresarial y experiencia, el riesgo elevado y, por último, las cargas fiscales excesivas y la falta de información.
5. Para la realización del estudio se han consultado las memorias de actividad y cuentas anuales correspondientes a los años 2010 y 2011 de Adunare, AAFQ, Federación Española de Fibrosis Quística y la de 2011 de Aragua.
6. En este trabajo se presenta, únicamente, una síntesis de las principales conclusiones del análisis realizado a las 3 ENLs españolas.
7. En las figuras VII, VIII y IX, el eje de la ordenada está medido en euros, pero la escala no se recoge por motivos de confidencialidad de las entidades participantes en el estudio.
8. Véase: fundaciones, mutualidades, cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo y asociaciones.

Bibliografía citada

- Andrés, Pablo de; Martín, Natalia y Romero, Elena (2004). “El gobierno de las sin gobierno”. En: **Universia Business Review**. Nº 4. 4º trimestre. España. Pp. 42-51. Documento disponible en: <http://ubr.universia.net/>. Consulta realizada el 29 de junio de 2013.
- Antares Consulting (2011). Modelos europeos en la evolución del tercer sector. España. Monográfico. Coordinación: Fundación Luis Vives. Madrid. Documento disponible en: <http://www.slideshare.net/yolandarueda/modelos-euro->

- peos-tercer-sector-social. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Aragua, Asociación Deportiva (2011). Memoria de actividades y cuentas anuales. Solicitar documento en: <http://www.aragua.es/>. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Asociación Aragonesa de Fibrosis Quística (2010). Memoria de actividades y cuentas anuales. Documento disponible en: <http://www.fibrosisquistica.org/aragonesa/>. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Asociación Aragonesa de Fibrosis Quística (2011). Memoria de actividades y cuentas anuales. Documento disponible en: <http://www.fibrosisquistica.org/aragonesa/>. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Asociación Española de Fundraising (2012). II Estudio de “benchmarking” sobre la situación de la captación de fondos y la rendición de cuentas en las ENL en España. España. Asociación Española de Fundraising. Pp. 1-3. Documento ejecutivo disponible en: http://www.aefundraising.org/documentacion/ii_estudio_de_8220_benchmarking_8221_sobre_la_situacion_de_la_captacion_de_fondos_y_la_rendicion_de_cuentas_en_las_enl_en_espana/ Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Beitia, Pedro; Massa, Isabel y Rey, Begoña (2007). Guía para la colaboración entre empresas y organizaciones no lucrativas. España. Observatorio del Tercer Sector de Bizkaia. Pp. 45. Consulta realizada el 20 de julio de 2012. Documento disponible en: [PRESAS% 20Y%20ORGANIZACIONES%20NO% 20LUCRATIVAS.pdf](http://www.3sbizkaia.org/Archivos/Documentos/Enlaces/244_GU%20C3%8DA%20PARA%20LA%20COLABORACION%20C3%93N%20ENTRE%20EMPRESAS%20Y%20ORGANIZACIONES%20NO%20LUCRATIVAS.pdf).
- Capriotti, Paul (2006). “Concepción e importancia actual de la Ciudadanía Corporativa”, en: **Revista Razón y Palabra**. Nº 53. Noviembre-Diciembre. Proyecto Internet del ITESM. Campus del Estado de México. Atizapán de Zaragoza. México. Documento disponible en: <http://www.razonypalabra.org.mx/antteriores/n53/pcapriotti.html>. Consulta realizada el 30 de Julio de 2012.
- Equipo de Investigación Sociológica (EDIS) (2010). Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España. Fundación Luis Vives. Madrid. España Pp. 433. Documento disponible en http://www.luisvives.org/upload/31/64/ANUARIO_FLV_PDF_NAVEGABLE.pdf. Consulta realizada el 27 de julio de 2012.
- Federación Española de Fibrosis Quística (2010). Memorias de actividades y cuentas anuales. Documento disponible en: <http://www.fibrosisquistica.org/images/recursos/139.pdf>. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Federación Española de Fibrosis Quística (2011). Memorias de actividades y cuentas anuales. Documento disponible en: <http://fibrosisquistica.org/images/recursos/188.pdf>. Consulta realizada el 26 de julio de 2012.
- Fundación Adunare (2010). Memorias de actividades y cuentas anuales. Consultar: <http://www.adunare.org/>.
- Fundación Adunare (2011). Memorias de actividades y cuentas anuales. Consultar: <http://www.adunare.org/>.
- Garibi, Juan (2011). “La solicitud de financiación privada para proyectos sociales: la perspectiva de un banco ético” en **Herramientas para el diseño de proyec-**

- tos sociales**, Esther Raya (coord.). Servicio de Publicaciones de la Universidad de la Rioja. España. Pp. 129-138. Documento disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3675083>. Consulta realizada el 29 de agosto de 2012.
- Massetti, Brenda (2008). "The Social Entrepreneurship Matrix as a 'Tipping Point' for Economic Change", en: **Emergence: Complexity and Organization**. Vol. 10. Nº 3. ISCE Publishing. Arizona. USA. Pp. 1-8.
- Melián Navarro, Amparo; Campos Climent, Vanessa y Sanchis Palacio, Joan Ramón (2011). "Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del Método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores", en: **Revista de Estudios Cooperativos**. REVESCO. Nº 106. Tercer cuatrimestre. Universidad Complutense. Madrid. España. Pp. 150-171. Documento disponible en: revistas.ucm.es/index.php/REVE/artic- le/download/37377/36177. Consulta realizada el 12 de diciembre de 2013.
- Mellado, Claudia (2009). "Responsabilidad Social Empresarial en las Pequeñas y Medianas Empresas latinoamericanas". En: **Revista de Ciencias Sociales**. Volumen XV. Nº 1. Instituto de Investigaciones. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela. Pp. 24-33.
- Monroy Antón, Antonio; Sáez Rodríguez, Gema; López Jiménez, David y Rodríguez Rodríguez, Bárbara (2013). "Financiación de la economía social: Un dilema en la gerencia moderna". En: **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. XIX. Nº 1. Enero-Marzo. Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela. Pp. 131-139.
- Palacios, Guadalupe (2010). "Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural". En: **Revista de Ciencias Sociales**. Volumen XVI. Nº 4. Instituto de Investigaciones. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela. Pp. 579-590.
- Portillo, Juan de Dios (2010). Trabajo prepara una nueva Ley de Economía Social para fomentar las cooperativas. Cinco Días. Madrid. España. Documento disponible en: http://cincodias.com/cincodias/2010/04/12/economia/1271051780_850215.html. Consulta realizada el 12 de diciembre de 2013.
- Rivera del Águila, Jorge (2007). "Rasgos de los Emprendedores Sociales", en: **Emprendedores Sociales, Líderes Solidarios**. Centro de Investigaciones Humanismo y Empresa. Tomo I, UNIS. Universidad del Istmo. Pp. 161-198. Documento disponible en: <http://es.scribd.com/doc/159749463/Emprendedores-Sociales-Tomo-I-UNIS> Consulta realizada el 12 de diciembre de 2013.
- Salamon, Lester; Anheier, Helmut; List, Regina; Toepler, Stefan & Sokolowski, Wojciech (1999). **Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector**. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. United States.