

XXIX REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES: “Competitividad regional en la UE ampliada”

DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR NO LUCRATIVO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS¹

Beatriz Calderón Milán
Universidad de Castilla-La Mancha
Beatriz.Calderon@uclm.es Fax: 967599220

0. Introducción

Durante los últimos años, desde las instituciones políticas y sociales españolas y europeas existe un interés creciente por un conjunto de entidades que se sitúa en un plano intermedio entre las Administraciones Públicas y la Empresa Privada. Este tipo de instituciones conforman lo que se conoce como Tercer Sector. El objetivo fundamental de este trabajo de investigación es mostrar algunas de las conclusiones preliminares del estudio que se está realizando sobre el Tercer Sector en España y que está siendo patrocinado por la Fundación ONCE. Concretamente, se tratará de cuantificar la importancia económica de una parte del Tercer Sector, *el Sector No Lucrativo*, tanto a nivel nacional como por Comunidades Autónomas.

Como enfoque teórico, se hará referencia a los dos paradigmas dominantes en materia del Tercer Sector, el “Enfoque del Sector No Lucrativo” (de tradición anglosajona) y el “Enfoque de la Economía Social” (de tradición hispano-francófona), para , de esta manera, delimitar claramente qué tipo de entidades se incluyen en el Sector No Lucrativo, a efectos teóricos y prácticos, y cuáles son sus rasgos diferenciales con respecto a la Economía Social.

¹ Esta comunicación presenta resultados de un Estudio sobre el Tercer Sector en España, patrocinado por la Fundación ONCE (Estudio FONCE), dirigido por el Profesor José Luis García Delgado y con participación de investigadores de seis Universidades españolas. Aquí se difunden algunos de los resultados obtenidos por el equipo de la Universidad de Castilla-La Mancha, dirigido por el Profesor Enrique Viaña. Agradezco a mis compañeros de la UCLM Ángela Triguero y Miguel Ángel Alarcón su contribución a que estas cifras puedan ser presentadas. Se cuenta para difundirlas con el permiso del patrocinador.

Como fuentes de información básica se van a utilizar: los datos proporcionados por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) y la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) y los obtenidos de una Encuesta realizada a las entidades del Tercer Sector en el marco del estudio en cuestión.

1. El Sector no Lucrativo en los enfoques teóricos dominantes en materia del Tercer Sector: delimitación conceptual

Antes de comenzar a analizar el objeto fundamental de la presente comunicación, esto es, la dimensión económica del Sector no Lucrativo en las regiones españolas, es necesario realizar una delimitación clara de los elementos esenciales que caracterizan al Tercer Sector y, por ende, al Sector no Lucrativo.

En este sentido, existen dos enfoques teóricos de definición y delimitación del Tercer Sector que como señala Sajardo (2000) *“pugnan por alzarse como el paradigma dominante”* :

- Por una parte, el *Enfoque de la Economía Social*, que tiene su origen en los países europeos de cierta influencia francesa, -Francia, Bélgica y España-, a los que, posteriormente, gracias al apoyo institucional del CIRIEC², se han ido uniendo grupos de investigación de distintos países, bastante dispares entre sí.
- Por otra parte, nos encontraríamos con el *Enfoque del Sector No Lucrativo*³, que tiene su origen inicial en Estados Unidos, concretamente en investigadores (Weisbrod, Hansmann, James, Lohman, Salamon, entre otros) que comienzan a publicar sus primeras investigaciones sobre el sector en la década de los 70 y principios de los 80; aunque, con posterioridad, ya no se puede decir que dicho enfoque sea exclusivo de Estados Unidos. Lo que sí es cierto es que ha tenido mayor audiencia en los países anglosajones. Además, es en el seno de este enfoque donde se han desarrollado las teorías más importantes acerca de las causas del desarrollo y del papel que desempeñan las entidades que componen el Tercer Sector desde el punto de vista económico.

² Centro Internacional para la Información y la Investigación de la Economía Pública, Social y Cooperativa.

³ El término "No Lucrativo" es traducción de *Nonprofit*, de origen y uso anglosajón, y engloba todas aquellas entidades acogidas al Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB).

El *Enfoque de la Economía Social* define al Tercer Sector, al que denomina "Economía Social", a partir de dos elementos centrales⁴:

- La toma de decisiones democrática (lo que equivale a decir “un hombre, un voto”), es decir, en las entidades de la Economía Social la toma de decisiones no ha de estar ligada directamente con el capital como en las empresas capitalistas, sino que ha de estar ligada a los socios propietarios de la entidad.
- Y la primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en el reparto de rentas. Esto quiere decir que las relaciones que se dan entre el capital y la atribución del beneficio no deben de ser de carácter directo, de proporcionalidad u otra causa. Como señala Herrera (1998): “*se trata de plantear la prioridad de las personas sobre las cosas, es decir, no dejar que la lógica de la producción se afirme como único parámetro selectivo; tener en cuenta la diversidad de las necesidades de las personas; tomar en consideración la totalidad del trabajo concreto y no sólo el que es remunerado; valorar la calidad antes que la cantidad*”.

A partir de estos dos elementos se comprueba que este enfoque centra su interés a la hora de delimitar el Tercer Sector en criterios que se oponen a los principios básicos que impone el capital en una sociedad capitalista, de hecho, el *Enfoque de la Economía Social* concibe al Tercer Sector como contrapuesto al sector de empresas capitalistas “clásicas⁵”. Además de estos dos elementos centrales, el *Enfoque de la Economía Social* añade otros tales como:

- La finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que la finalidad de lucro, lo que significa que la razón de ser fundamental de las entidades que conforman el Tercer Sector debe de ser la función social⁶, que persiguen a través de la realización de actividades económicas, y no la maximización del beneficio o la obtención de poder, entre otras. Como señala Defourny (1987): “*la empresa de economía social es en sí misma,*

⁴ Defourny (1987) y Chaves y Monzón (2000).

⁵ Véase Chaves, Demoustier, Monzón, Pezzini, Spear y Thiry (2000) y Chaves y Monzón (2000).

por la naturaleza de la actividad, un servicio (en el sentido amplio del término) ofrecido a sus miembros o a otras personas y no una herramienta de rentabilidad financiera. El beneficio necesario para las empresas que no pueden contar con subvenciones es, en este caso, un medio de realizar este servicio y no el móvil principal de la actividad”.

- Y, finalmente, la autonomía de gestión. Este tipo de entidades deben ser autónomas o independientes, es decir, deben tener la potestad de tomar sus propias decisiones. En especial con esta característica se está haciendo referencia a su autonomía de gestión respecto al gobierno y a las empresas capitalistas.

A partir de todos estos elementos la Comisión Científica del CIRIEC-España elabora la siguiente definición⁷:

“...se entiende por Economía Social al conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados (ISFLSH), no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad”.

De acuerdo con esta definición y con las características mencionadas, se consideran pertenecientes a la Economía Social de una forma clara los siguientes tipos de entidades⁸: cooperativas, mutualidades y asociaciones. De hecho, las cooperativas son consideradas como el "núcleo duro" de la

⁶ Por ejemplo, la creación de empleo para los miembros en las cooperativas de trabajadores.

⁷ Chaves y Monzón (2000 y 2001).

⁸ Véase Barea y Monzón (1987 y 1992).

Economía Social. También se incluyen las Sociedades Anónimas Laborales y las Sociedades de Responsabilidad Limitada por su semejanza a las Cooperativas de Trabajo Asociado; y, finalmente, se incluyen las fundaciones, aunque no la totalidad de las mismas⁹. En este sentido, ha sido larga y prolija la discusión acerca de la idoneidad de inclusión o no de las fundaciones dentro de la Economía Social. Durante la década de los 80 y principios de los 90, diversas publicaciones de este enfoque no consideraban a las fundaciones como pertenecientes a la Economía Social, las causas fundamentales radicaban: por un lado, en el hecho de que en las fundaciones la lógica de decisión no es democrática ya que sus acciones están supeditadas a la voluntad de el/los fundador/es y, por otro lado, en el hecho de que en el caso concreto de las fundaciones al servicio de las empresas¹⁰ existe una carencia de autonomía de gestión con respecto a éstas; sin embargo, durante los últimos años comienzan a considerarse incluidas, al menos en parte, si bien en los análisis empíricos de este enfoque no aparecen recogidos datos referentes a las fundaciones, con lo que no es posible conocer su importancia cuantitativa.

Finalmente, a partir de la definición de Economía Social es posible distinguir dos subconjuntos de entidades dentro de la Economía Social:

- La parte empresarial o de mercado, que incluiría a todas aquellas entidades que producen bienes y servicios de mercado, financian o aseguran a favor de forma prioritaria de sus socios, esto es, cooperativas, mutualidades, Sociedades Anónimas Laborales y Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Y la parte de no mercado, que incluiría a todas aquellas entidades que producen bienes y servicios no de mercado a favor de los hogares y que se financian a través de contribuciones voluntarias, esto es, asociaciones y fundaciones al servicio de los hogares.

⁹ Solamente se incluyen en el *Enfoque de la Economía Social* las fundaciones que están al servicio de los hogares.

¹⁰ Con el término fundaciones al servicio de las empresas se hace referencia a las fundaciones que son creadas y que dependen de empresas capitalistas. Las fundaciones creadas por instituciones bancarias (Fundación La Caixa, Fundación BBVA) son claros ejemplos.

Por tanto, a partir de estas reflexiones se puede comprobar cómo no es lo mismo hablar de Sector no Lucrativo que de Economía Social aunque en ocasiones se consideren términos equivalentes, ya que el Sector no Lucrativo, o al menos una fracción del mismo, se corresponde tan sólo con la parte de no mercado de la Economía Social.

En lo que respecta al *Enfoque del Sector no Lucrativo*¹¹ contrapone el Tercer Sector, que comúnmente denomina “Sector no Lucrativo”, al sector privado lucrativo¹² y considera como elemento fundamental para que una entidad sea considerada como perteneciente a dicho sector el Principio de No Distribución de Beneficios¹³ (PNDB). Este enfoque centra su interés en entidades parcialmente distintas del *Enfoque de la Economía Social*, pues toma como punto de partida, no los criterios que se oponen a los principios básicos que impone el capital en una sociedad capitalista, sino el altruismo. Además de este elemento central, el *Enfoque del Sector no Lucrativo* añade otros tales como: contar con una estructura formal, ser privadas, poseer capacidad de autogobierno, y disponer de algún tipo de contribución voluntaria, bien sea en dinero, en especie, o en forma de trabajo voluntario. Según este enfoque, las entidades del Sector no Lucrativo serían entidades productoras tanto de mercado como de no mercado que respetan los criterios mencionados, concretamente incluyen: asociaciones, fundaciones, ciertas cooperativas¹⁴, mutualidades de previsión social, ciertos centros de enseñanza y hospitales¹⁵, clubes deportivos¹⁶ y Cajas de Ahorros con Obra Social. Siendo las asociaciones y fundaciones el “núcleo duro” del Sector no Lucrativo.

¹¹ Salamon y Anheier (1992, 1997 y 1999); Ruiz Olabuénaga (2000); y Sajardo Moreno (2000).

¹² Dos son las características esenciales que definen al sector privado lucrativo: el carácter privado y el reparto de beneficios.

¹³ El Principio de no Distribución de Beneficios (PNDB) no quiere decir que estas entidades no puedan generar beneficios, sino únicamente que no pueden repartirlos entre los gestores o personas que controlan o dirigen la entidad, han de destinarse íntegramente al desarrollo de los fines sociales.

¹⁴ Sólo aquellas en las que priman los objetivos de solidaridad, cooperación y servicio a la comunidad frente al lucro de sus socios, esto es: cooperativas de integración social; cooperativas de enseñanza, educacionales y escolares; cooperativas de consumidores y usuarios; y cooperativas de vivienda.

¹⁵ Sólo los no lucrativos.

¹⁶ Sólo aquéllos que no sean sociedades anónimas.

La definición y delimitación del Sector no Lucrativo¹⁷ que realiza este último enfoque es mucho más amplia que la que realiza el Enfoque de la Economía Social ya que aunque existe una amplia zona de intersección, que autores como Barea y Monzón¹⁸ identifican como el ámbito de no mercado de la Economía Social y denominan Sector de Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), el Enfoque del Sector no Lucrativo incluye un conjunto más amplio de entidades, como la totalidad de fundaciones y asociaciones y no sólo las que están al servicio de los hogares, entre otras.

2. Fuentes estadísticas y dimensión económica del Sector no Lucrativo

Hasta ahora se ha tratado de definir, a efectos teóricos, el Sector no Lucrativo (SNL) y delimitar las entidades que comprende, comprobándose que se trata de un conjunto extremadamente diverso de entidades, que adoptan múltiples formas jurídicas, siendo las predominantes (o núcleo duro) las fundaciones y las asociaciones.

Sin embargo, si de la teoría se pasa a la práctica, a la hora de cuantificar la importancia económica del Sector no Lucrativo el universo de entidades objeto de estudio queda más limitado o restringido dada la información disponible y susceptible de cotejar. Concretamente, para la elaboración del estudio sobre el Tercer Sector en España¹⁹, patrocinado por la Fundación ONCE, en la parte correspondiente al Sector no Lucrativo se ha recurrido a la información de tres fuentes fundamentales:

- Las cifras de retenciones sobre rendimientos del trabajo²⁰ e importe de los rendimientos devengados durante el ejercicio de 2000 en el Sector no Lucrativo proporcionados por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT).

¹⁷ Que no del Tercer Sector.

¹⁸ Barea y Monzón (1994).

¹⁹ A partir de ahora Estudio FONCE.

²⁰ El número de retenciones declaradas en la Clave A del Modelo 190 (empleados por cuenta ajena) es un indicador bastante aproximado del empleo asalariado ofrecido por el Sector no Lucrativo. Ciertamente, el empleo así aproximado no corresponde exactamente con el número

- Los datos del número de afiliados²¹ y de entidades en el Sector no Lucrativo inscritos en la Seguridad Social proporcionados por la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS).
- Y, una encuesta realizada por Demoscopia a una muestra aleatoria de 1434²² entidades entre Fundaciones (F), Asociaciones de Utilidad Pública (AUP) y Asociaciones Voluntarias²³ (AV).

Las fuentes utilizadas, en especial las proporcionadas por la TGSS y la AEAT, limitan el objeto de estudio a las entidades del Sector no Lucrativo que disponen de al menos 1 asalariado ya que las entidades que no disponen de ningún asalariado, como es lógico, no aparecen en los registros de ambas fuentes. Este hecho resulta irrelevante para la estimación del empleo remunerado y la remuneración de asalariados, pero no lo es para la estimación del número de entidades y del empleo voluntario.

Los resultados preliminares que se obtienen del Estudio FONCE, en relación al número de entidades, empleo y remuneración de asalariados en España y en las distintas Comunidades Autónomas pertenecientes a la parte del Sector no Lucrativo que dispone de al menos 1 asalariado, aparecen recogidos en el Cuadro 1:

de puestos de trabajo a jornada completa, pero se acerca bastante a la definición de “persona ocupada” dada por la Encuesta de Población Activa (EPA).

²¹ El número de afiliados también es un indicador bastante aproximado del empleo asalariado en el Sector no Lucrativo, al igual que el número de retenciones. En teoría ambas cifras deberían coincidir puesto que toda entidad, lucrativa o no, que contrata un trabajador debe darle de alta en la Seguridad Social y debe retenerle una fracción del salario para ingresarla en la Agencia Tributaria, sin embargo, debido a la existencia de ciertos vacíos legales en el tratamiento fiscal de los rendimientos del trabajo y en el régimen de cotización a la Seguridad Social, no coinciden.

²² Se entrevistaron 878 Asociaciones Voluntarias, 289 Asociaciones de Utilidad Pública y 267 Fundaciones.

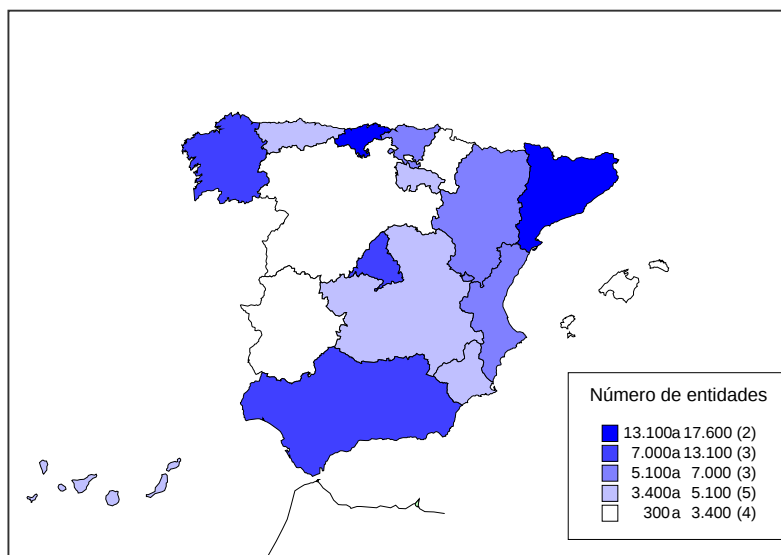
Cuadro 1 MACROMAGNITUDES DEL SECTOR NO LUCRATIVO²⁴. Año 2000 ESTUDIO FONCE				
	Entidades	Empleo	Remuneración de asalariados	
			Millones de ptas.	Miles de euros
<i>Andalucía</i>	12.688	137.855	236.332	1.420.384
<i>Aragón</i>	5.188	38.393	65.547	393.945
<i>Asturias</i>	5.063	34.770	51.763	311.102
<i>Baleares</i>	330	8.697	16.913	101.649
<i>Canarias</i>	3.415	29.060	29.201	175.502
<i>Cantabria</i>	13.794	16.866	18.688	112.317
<i>Castilla-La Mancha</i>	3.527	18.245	14.328	86.113
<i>Castilla y León</i>	2.288	30.786	35.585	213.870
<i>Cataluña</i>	17.516	143.250	269.837	1.621.753
<i>Comunidad Valenciana</i>	6.970	50.283	88.360	531.054
<i>Extremadura</i>	1.016	7.989	16.591	99.714
<i>Galicia</i>	8.190	42.992	54.167	325.550
<i>Madrid</i>	13.055	116.752	239.707	1.440.668
<i>Murcia</i>	3.820	21.238	41.138	247.244
<i>Navarra</i>	830	8.453	14.109	84.797
<i>País Vasco</i>	5.436	33.378	64.526	387.809
<i>La Rioja</i>	4.174	7.674	8.698	52.276
<i>Ceuta y Melilla</i>	201	1.593	2.453	14.743
ESPAÑA	107.502	748.275	1.267.941	7.620.479

Fuente: Elaboración propia a partir de Estudio FONCE, Demoscopia, TGSS y AEAT.

Con estos datos se ha procedido a la elaboración de los siguientes mapas que muestran el reparto de las macromagnitudes por CC.AA. de una manera más clara y precisa.

Mapa 1.

Distribución del número de entidades del SNL por CC.AA.

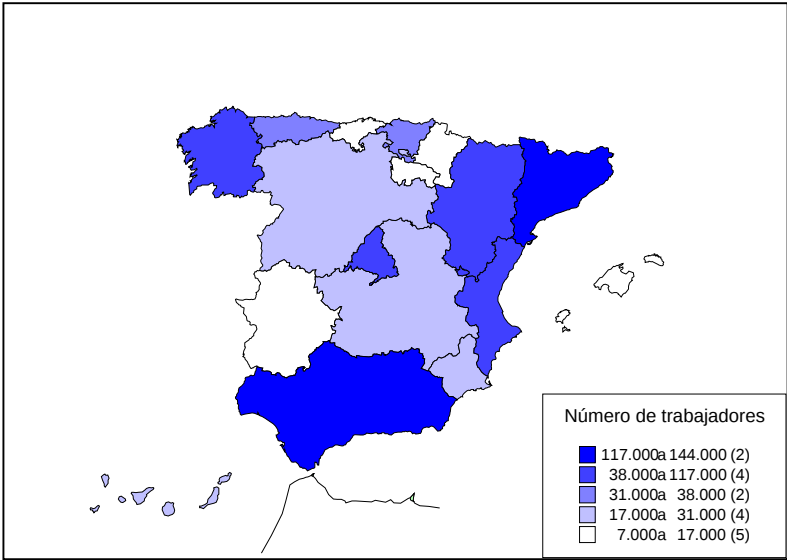


²³ En el marco del Estudio FONCE se denominan Asociaciones Voluntarias a todas aquellas asociaciones que no son de Utilidad Pública.

²⁴ Excluidas las Cajas de Ahorros.

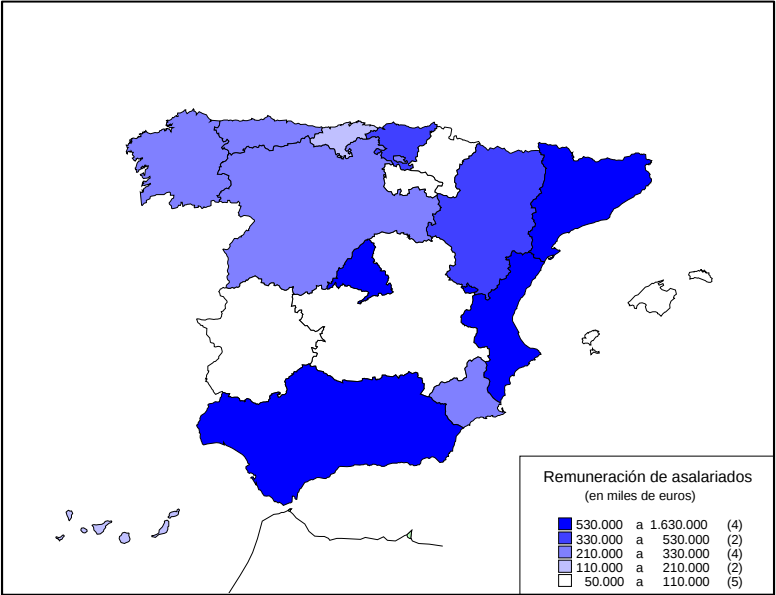
En relación al número de entidades, se observa que Cataluña y Cantabria son las regiones que mayor número de entidades, en términos absolutos, concentran, seguidas muy de cerca por Madrid, Andalucía y Galicia, mientras que Ceuta y Melilla, Baleares, Navarra, Extremadura y Castilla y León son las Comunidades que menor número de entidades presentan.

Mapa 2.
Distribución del empleo del SNL por CC.AA.



En relación al empleo, de nuevo Cataluña es la región que mayor número de trabajadores ocupa en el SNL, seguida de Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia y Aragón. Mientras que Ceuta y Melilla, La Rioja, Navarra, Baleares, Extremadura y Cantabria son las que menos.

Mapa 3.
Distribución de la Remuneración de Asalariados por CC.AA.



En lo que respecta a la remuneración de asalariados, Cataluña junto con Madrid y Andalucía son las regiones que, con bastante diferencia con respecto al resto, concentran la mayor parte de la remuneración de asalariados. De hecho, en estas tres Comunidades se localiza casi la mitad del total de la remuneración de asalariados del SNL español. En el extremo opuesto estarían las regiones de Ceuta y Melilla, Navarra, Castilla-La Mancha, Extremadura y Baleares.

Sin embargo, estas macromagnitudes al estar expresadas en términos absolutos no nos dicen nada acerca del orden de magnitud que representa el SNL en el conjunto de la actividad económica de España y de las distintas CC.AA., ni si el orden de importancia del SNL en una determinada región se corresponde con el que tiene el conjunto de la actividad económica en dicha región. Por estas razones, es necesario expresar las macromagnitudes del SNL en términos relativos, los resultados aparecen recogidos en el Cuadro 2:

Cuadro 2 IMPORTANCIA RELATIVA DEL SECTOR NO LUCRATIVO²⁵ ESTUDIO FONCE				
	Entidades SNL sobre total de empresas inscritas en la SS	Empleo SNL sobre empleo total	Empleo SNL sobre empleo asalariado	Remuneración asalariados SNL sobre remuneración asalariados total
Andalucía	7,83%	5,74%	6,99%	3,56%
Aragón	14,05%	7,72%	9,50%	4,11%
Asturias	18,60%	9,36%	11,93%	4,50%
Baleares	1,05%	2,51%	3,06%	1,52%
Canarias	6,38%	4,36%	5,21%	1,44%
Cantabria	91,19%	8,42%	10,67%	2,94%
Castilla-La Mancha	8,00%	2,99%	3,82%	0,90%
Castilla y León	3,63%	3,33%	4,34%	1,31%
Cataluña	8,07%	5,15%	6,07%	2,80%
Comunidad Valenciana	5,46%	2,96%	3,52%	1,79%
Extremadura	4,53%	2,28%	2,99%	1,99%
Galicia	11,20%	4,07%	5,64%	2,11%
Madrid	8,00%	5,03%	5,60%	2,57%
Murcia	11,58%	4,87%	5,95%	3,61%
Navarra	5,31%	3,46%	4,26%	1,65%
País Vasco	9,60%	3,76%	4,35%	1,85%
La Rioja	46,19%	6,78%	8,49%	2,50%
Ceuta y Melilla	6,62%	3,83%	4,36%	1,49%
ESPAÑA	9,31%	4,69%	5,66%	2,49%

Fuente: Elaboración propia a partir de Estudio FONCE, Demoscopia, TGSS y AEAT.

A partir de estos datos podemos comprobar que la importancia económica del Sector no Lucrativo dentro del conjunto de la economía española no resulta ser nada despreciable, ya que:

- Las entidades del Sector no Lucrativo suponen el 9,31% del total de entidades inscritas en la Seguridad Social.
- El volumen de empleo generado por el Sector no Lucrativo supone el 4,69% del empleo total y el 5,66% del empleo asalariado.
- Y la remuneración de asalariados del Sector no Lucrativo supone el 2,49% de la remuneración total de los asalariados.

Ni tampoco en las distintas CC.AA. españolas puesto que:

- El empleo generado en el Sector no Lucrativo representa porcentajes que se sitúan por encima del 2% del empleo total y del 3% del empleo asalariado en todas las CC.AA., llegando incluso a cifras próximas a dos dígitos (como por ejemplo es el caso de Asturias).
- Y la remuneración de asalariados en la totalidad de las CC.AA., excepto Castilla-La Mancha, supone cifras que se sitúan por encima del 1% de la remuneración de asalariados total de la CC.AA. correspondiente.

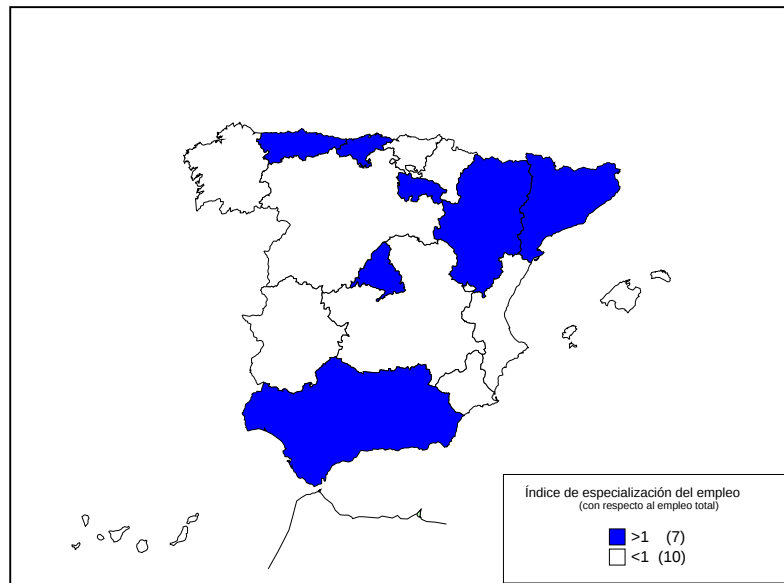
Finalmente, para ver el grado de especialización de las distintas CC.AA. en el SNL con respecto a la media nacional se ha procedido a la elaboración de los siguientes mapas que muestran los índices de especialización de las regiones españolas con respecto a las diferentes macromagnitudes analizadas²⁶.

²⁵ Los datos sobre empleo total y asalariado y remuneración de asalariados en España y en las distintas CC.AA. necesarios para el cálculo de los distintos porcentajes y ratios proceden de la Contabilidad Regional de España del INE para el año 2000.

²⁶ Los valores del índice superiores a la unidad indican que la CC.AA. correspondiente está especializada por encima de la media nacional en la variable del SNL que se esté analizando, mientras que los valores inferiores a la unidad indican una infraespecialización.

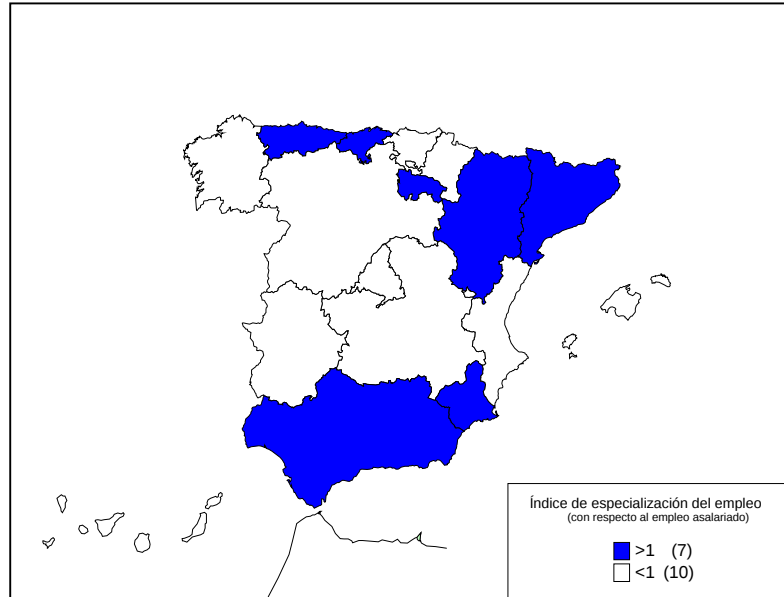
Mapa 4.

Índice de especialización del empleo (con respecto al empleo total) de las CC.AA.



Mapa 5.

Índice de especialización del empleo (con respecto al empleo asalariado) de las CC.AA.

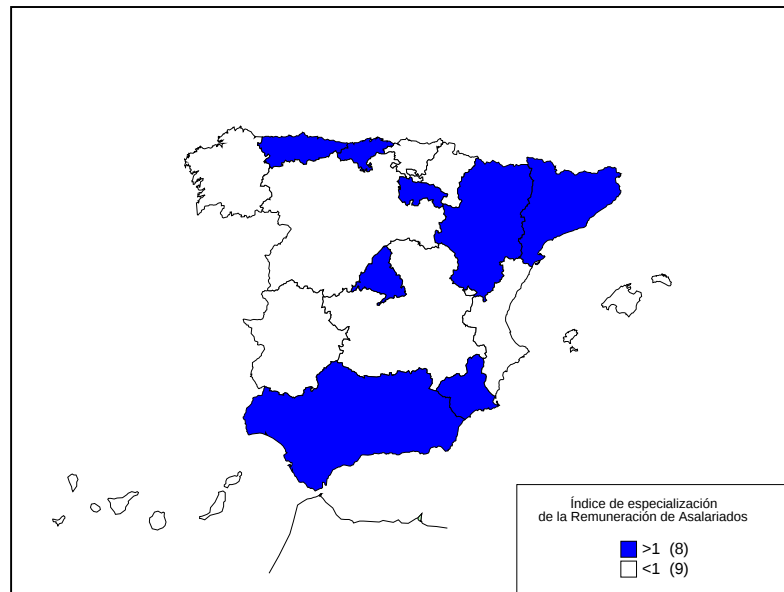


Se observan idénticas pautas de especialización desde el punto de vista del empleo, tanto si el índice se calcula con respecto al empleo total como al empleo asalariado, con las únicas dos excepciones de Madrid que está especializada en relación al empleo total pero no al empleo asalariado y Murcia

que ocurre lo contrario que en Madrid. Con todo, las regiones españolas especializadas en el SNL, desde el punto de vista del empleo, son las siguientes: Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, Cataluña, La Rioja, Madrid y Murcia.

Mapa 6.

Índice de especialización de la Remuneración de Asalariados de las CC.AA.



Desde el punto de vista de la Remuneración de Asalariados, de nuevo son las CC.AA. de Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, Cataluña, La Rioja, Madrid y Murcia las que muestran un alto grado de especialización.

A raíz del grado de especialización en el SNL que presentan las diferentes regiones españolas es posible constatar que el empleo y la remuneración de asalariados de dicho sector se concentra, por un lado, en regiones con mayor nivel de desarrollo económico, como Madrid y Cataluña, pero también en regiones más atrasadas, como Andalucía. En este sentido, al no haber una tendencia de localización clara no se puede decir a priori si el SNL tiene un papel complementario o, por el contrario, suplementario al del Sector Público y Privado Lucrativo (al del resto de la economía) tal y como vislumbran algunas de las teorías económicas más importantes acerca del papel y desarrollo del SNL. Para sacar alguna conclusión al respecto sería necesario un análisis más

profundo y con otro tipo de variables que se llevará a cabo en futuras investigaciones.

3. Conclusiones

En la presente comunicación se ha tratado de definir de una manera clara y precisa el Sector no Lucrativo y de establecer las diferencias de éste con respecto a la Economía Social.

Además se ha tratado de determinar cuál es la importancia cuantitativa y la distribución espacial del Sector no Lucrativo en las regiones españolas para, finalmente, mostrar el grado de especialización de las Comunidades Autónomas en el sector.

Destacar que aunque el análisis realizado puede parecer demasiado descriptivo, la importancia del mismo deriva de su novedad por dos razones fundamentales:

- Porque hasta el momento en nuestro país ningún trabajo empírico sobre el Tercer Sector ha recurrido, a la hora de determinar la dimensión económica del sector, a fuentes estadísticas censales oficiales, como son en el Estudio FONCE los datos procedentes de la TGSS y de la AEAT, sino simplemente a encuestas.
- Y porque ningún trabajo empírico ha procedido a la regionalización de las magnitudes del Sector no Lucrativo en España.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Barea, J. y Monzón, J.L. (1987). "La economía social en España". En Monzón, J.L. y Defourny, J. (Dirs.) (1987). *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Ciriéc España. Valencia, 1987, págs. 131-156.
- Barea, J. y Monzón, J.L. (1992). *Libro Blanco de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.

- Barea, J. y Monzón, J.L. (1994). "Las cifras clave de la economía social en España". *Ciriec España*. Nº16 (1994), págs. 9-48.
- Chaves, R.; Demoustier, D.; Monzón, J.L.; Pezzini, E.; Spear, R. y Thiry, B. (Dir.) (2000). *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*. Ciriec España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Valencia, 2000.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2000). "Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española". *Economistas*. Nº83 (2000), págs. 113-123.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2001). "Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas". *Ciriec España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 37 Abril (2001), págs. 7-34.
- Defourny, J. (1987). "El sector de la economía social en Bélgica". En Monzón, J.L. y Defourny, J. (Dir.) (1987). *Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Ciriec España. Valencia, 1987, págs. 199-226.
- Herrera Gómez, M. (1998). *El Tercer Sector en los Sistemas de Bienestar*. Tirant Lo Blanch. Valencia, 1998.
- Ruiz Olabuénaga, J.I. (2000). *El Sector No Lucrativo en España*. Fundación BBV. Madrid, 2000.
- Sajardo Moreno, A. (2000). "Asociaciones y fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis". *Quaderns de Treball. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Universitat de València*. Nº 103 (2000).
- Salamon, L. y Anheier, H. (1992). "In search of the nonprofit sector I: The question of definitions". *Working Papers, 2. The Johns Hopkins University*. Baltimore, 1992.
- Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997). *Defining the Nonprofit Sector. A Cross-National Analysis*. Manchester University Press. Manchester, 1997.
- Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1999). *Nuevo Estudio del Sector Emergente. Resumen*. Fundación BBV y Universidad Johns Hopkins. Madrid, 1999.