



LA RAZÓN HISTÓRICA
Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas
ISSN 1989-2659
Número 53, Año 2022, páginas 117-146
www.revistalarazonhistorica.com

Análisis de los estados financieros en las fundaciones

Miriam López Chuecos

Universidad de Murcia (España)

José Manuel Santos Jaén

Universidad de Murcia (España)

Ana León-Gómez

Universidad de Málaga (España)

Lidia López Marfil

Universidad de Málaga (España)

Analysis of financial statements in The Foundations

RESUMEN

La preocupación por promover la importancia que tienen las fundaciones para el conjunto de la sociedad es un aspecto que adquiere cada vez más importancia en la actualidad. En general, aún no somos conscientes del valor que tienen en nuestra sociedad, cultura y economía. Por esta razón, el presente artículo analiza, desde un punto de vista económico, el Tercer Sector, centrándose en una de las formas jurídicas más relevantes que lo componen: las fundaciones. En primer lugar, desarrollamos la historia y sus antecedentes, teniendo en consideración los diferentes enfoques que pretenden clasificar a estas entidades, sus características, y la diferente normativa a la que deben de someterse. Asimismo, realizamos un análisis de la importancia que tienen estas entidades para el conjunto de la sociedad. Finalmente, efectuamos un estudio económico-financiero, analizando una muestra de 100 fundaciones, con especial interés en el papel que juega la mujer dentro de estas organizaciones. Los resultados obtenidos revelan como el tamaño termina siendo determinante a la hora de establecer el número de mujeres que termina formando parte de la Junta Directiva de estas entidades, pero que la composición de los órganos de decisión de las fundaciones es totalmente independiente de los resultados que se obtengan.

Palabras clave: Tercer Sector, fundación, diversidad de género, análisis económico-financiero

ABSTRACT

The concern to promote the importance of foundations for society is an increasingly important aspect of today's society. In general, we are not yet aware of the value they have in our society, culture and economy. For this reason, this article analyses the third sector from an economic point of view, focusing on one of its most relevant legal forms: foundations. First, we develop the history and background, taking into consideration the different approaches to classify these entities, their characteristics, and the different regulations to which they are subject. We also carried out an analysis of the importance of these organisations for society. Finally, we carried out an economic-financial study, analysing a sample of 100 foundations, with special interest in the role played by women within these organisations. Finally, we carried out an economic-financial study, analysing a sample of 100 foundations, with special interest in the role of women within these organisations. The results obtained reveal that size is a determining factor in determining the number of women who end up on the Board of Directors of these entities, but that the composition of the foundations' decision-making bodies is totally independent of the results obtained.

Keywords: Third Sector, foundation, gender diversity, economic-financial analys

1. INTRODUCCIÓN

Desde el comienzo de nuestra historia como sociedad, el ser humano siempre ha buscado diferentes formas de organizarse para resolver las distintas situaciones adversas que se le planteaban. Las fundaciones son el culmen de esas pequeñas organizaciones que peleaban por el interés general por encima del individual, cubriendo las carencias que se generan en sectores tan importantes como la salud, la educación, la cultura, los servicios sociales o la investigación.

No somos aún conscientes del valor que tienen para nuestra sociedad, nuestra cultura o nuestra economía. Tal vez donde es más explícito el valor añadido que generan sea en las fundaciones dedicadas a la investigación, en las que todos los recursos que poseen estas organizaciones están destinados a resolver grandes problemas de los que el sistema público no puede hacerse cargo, y de los que estas entidades filantrópicas se ocupan para beneficiar al conjunto de la sociedad compartiendo el resultado de sus estudios.

Este artículo tiene como finalidad enmarcar a estas entidades del tercer sector hablando de la legislación y del trato fiscal que se les aplica, de sus características o de las diferentes circunstancias por las que han pasado a lo largo de los años de estabilidad e inestabilidad económica. Finalmente, nuestra investigación se centrará en qué características definen actualmente al sector fundacional y cómo se encuentran sus estados financieros en base a esas características, para lo que usaremos diferentes tratamientos estadísticos, para terminar analizando el grado de influencia que tiene la mujer en la toma de decisión de estas entidades y hasta dónde influye en los resultados de estas entidades su presencia.

1. EL TERCER SECTOR

Es imprescindible comenzar con un análisis del llamado Tercer Sector para poder abordar y comprender el ámbito en el que se encuadran las entidades a las que haremos referencia a lo largo de este estudio.

El Tercer Sector comprende multitud de definiciones, no existe aún un consenso entre los diversos autores que han tomado parte en este debate; y tal vez la dificultad por definirlo radique en que no se encuentran unos límites claros a los distintos tipos de organizaciones que lo integran. A rasgos generales, podríamos encuadrar al Tercer Sector en ese cúmulo de organizaciones que no pertenecen ni al sector público (donde podemos situar a los organismos que dependen del Estado para prestar diferentes servicios a los ciudadanos) ni al privado (en el que se integran las organizaciones que tienen como fin obtener beneficios). En uno de los múltiples estudios que se llevan a cabo las distintas entidades que vamos a estudiar a lo largo de este texto, encontramos que la fundación Price Waterhouse Coopers Foundation (2018) considera al Tercer Sector como *“aquel conjunto de entidades privadas, formalmente organizadas y sin ánimo de lucro cuyo objetivo es impulsar el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales individuales y colectivos y lograr la cohesión y la inclusión social”*.

Ahondando en el contexto en el que se encuentra enmarcado el Tercer Sector, hemos de decir que actualmente existen varias corrientes que se disputan la definición de este conjunto de entidades tan complejas de enmarcar, pero en este estudio

nos centraremos principalmente en dos. Como un primer acercamiento a estos enfoques, la Fundación Luis Vives (2012) defiende que para el enfoque de la Economía Social *“lo importante es la dimensión democrática de las organizaciones y la producción para el mercado de bienes sociales”*; mientras que del enfoque del Sector No Lucrativo *“se destaca la importancia de la no distribución de beneficios por parte de las entidades así como la importancia del voluntariado”*.

1.1. El enfoque de la Economía Social

Este enfoque nació a la luz del siglo XIX, un siglo en el que se dieron importantes cambios en el mundo, sin los cuales no entenderíamos nuestra realidad. En esos años la 1ª Revolución Industrial, que había supuesto cambios trascendentales en la producción, en la organización del trabajo, en las tecnologías disponibles, etc.; daba paso a su siguiente transformación y revolución técnica del proceso de industrialización a mediados del siglo XIX. En este contexto, y con la cantidad de nuevas tecnologías surgidas que abarataban costes y acercaban continentes, surge la globalización. Y a la vez que se comenzaba a organizar el trabajo en fábricas, esta fuerza comenzaba a reivindicar sus derechos en movimientos tan importantes como el obrero (que tuvieron como resultado la promulgación del Estatuto de los trabajadores de nuestros días), y a asociarse haciendo frente común en cooperativas, asociaciones obreras, mutualidades... Este tipo de organizaciones surgieron con el fin de dar respuesta a las carencias de una parte de la población que se veía desamparada por parte del Estado y del sector privado, aunque también incluían un sentimiento de pertenencia y de identidad colectiva.

De ese germen, y tras la llegada del Estado del Bienestar a los diferentes países, es en el artículo 4 de nuestra Ley 5/2011, del 29 de Marzo, de Economía Social donde encontramos que ésta se entiende como *“el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que [...] persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”*. En los apartados del artículo 5 de esta misma Ley, se nos menciona que *“1. Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior. 2. Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley”*(“Ley 5/2011, de 29 de Marzo, de Economía Social,” 2011). Con esto, se nos da a entender que la intención de esta norma no es encorsetar al tipo de entidades que tengan cabida al amparo de la Economía Social, sino todo lo contrario. Por ello, y como bien se dice en el informe de la Fundación Luis Vives mencionado anteriormente, *“la idea básica de los autores que defienden este enfoque es que en el espacio del Tercer Sector coincide el sector no lucrativo y la Economía Social, término que viene a utilizarse como sinónimo del Tercer Sector”*(Fundación Luis Vives, 2012), en el que se enmarcan dentro del mismo tanto a organizaciones sin fines de lucro como a las que tienen un carácter no lucrativo, y en el que el sector no lucrativo (al que nos referiremos más adelante) se incluye como una parte de la Economía Social.

1.2. El enfoque del Sector No Lucrativo

Uno de los primeros autores que decidieron tomar parte por esta interpretación del Tercer Sector fue Burton Weisbrod, que en 1975 sostenía que el nacimiento de este sector se debía a *“las limitaciones del Sector Público para satisfacer las demandas sociales de bienes colectivos. [...] A esta demanda insatisfecha, cuya existencia se configura como «fracaso» del Estado, responden en muchas ocasiones las organizaciones del Tercer Sector, que así se ubican en el espacio sociopolítico como productoras privadas de bienes públicos”* (Juaneda Ayensa, n.d.). Weisbrod se refirió a las organizaciones que conforman este sector como *“aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse aquellos, bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda a personas que no ejerzan ningún control sobre la organización”* (Tercer Sector y Univocidad Conceptual: Necesidad y Elementos Configuradores, n.d.)

El Sector No Lucrativo, a diferencia del enfoque de la Economía Social, aplica el Principio de la No Distribución de Beneficios, lo que daría lugar a ubicar al resto de entidades que no aplican este principio a situarse en otros sectores. Esta perspectiva solo contempla aquellas organizaciones que, por definición (sin ánimo de lucro) y por sus propias reglas constitutivas, no puedan distribuir sus rentas a las personas que la controlan. Éstos deberán ser destinados a la persecución de sus objetivos o a la ayuda de las personas que no tengan ningún control sobre la entidad. Los defensores de esta postura, *“establecen cinco requisitos básicos para considerar a una institución como parte integrante del Tercer Sector (organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y con participación voluntaria)”* (Chaves & Monzón, 2001). Por tanto, y según los autores que defienden esta vertiente, *“el Tercer Sector estaría formado por una parte de las entidades que componen la Economía Social (productoras no de mercado privado de carácter no lucrativo) más otro tipo de organizaciones no productoras de servicios y que quedan claramente fuera de la Economía Social”* (Fundación Luis Vives, 2012), entendiéndolo a las productoras no de mercado privado de carácter no lucrativo como asociaciones, fundaciones y otro tipo de entidades sin ánimo de lucro.

1.3. Encuadre de las fundaciones en el Tercer Sector

Tras este breve análisis, la pregunta es obligada: ¿En qué enfoque es más conveniente encuadrar a las fundaciones? No existe una única respuesta (como hemos podido ver en las diferentes opiniones recogidas), pero sí que apreciamos que el enfoque de la Economía Social recoge a un espectro de entidades demasiado amplio como para encontrar profundas conexiones entre tal abanico de posibilidades.

El primero de los enfoques pretende agrupar tanto a aquellas organizaciones que prioricen el prestar servicios o la colectividad por encima del lucro como a las que no permiten que entre sus propietarios o aquellos que controlan las entidades distribuyan beneficios. Las segundas solo incluirían a las últimas, así que las fundaciones posiblemente prefieran encuadrarse entre aquellas entidades que comparten las cinco características mencionadas en el epígrafe anterior; pues en la Ley que la regula a este tipo de organizaciones se destaca el Principio de No Distribución de Beneficios de las mismas.

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS FUNDACIONES

Al encuadrar a las fundaciones dentro de las entidades pertenecientes al Sector No Lucrativo hemos comentado que las entidades pertenecientes a este enfoque del Tercer Sector se caracterizaban por tener varios atributos en común. Aquí pasaremos a estudiarlos para comprender estas particularidades.

- Organización formal

Esta primera particularidad se viene a referir a que las fundaciones han de tener unos objetivos generales a la hora de constituirse, y los recursos de los que dispongan deberán ir destinados a conseguir los fines que se han propuesto a la hora de marcarse dichos objetivos. Como bien se indica en el Anuario que elabora la Fundación Luis Vives (2012), *“implica contar con una estructuración interna, una realidad institucionalizada y unos objetivos clarificados. Este criterio excluiría las manifestaciones informales de solidaridad y ayuda”*.

- Privada

Esta característica implica, por definición, que no se integre dentro de entidades públicas, *“es decir, separada formalmente del gobierno, sin formar parte del sector público y sin encontrarse controlado por este”* (Fundación Luis Vives, 2012). Con esto, se tendrían que dejar de incluir a las organizaciones que incluyen sus presupuestos con carácter público.

- Sin ánimo de lucro

Estamos ante, sin duda, la característica más distintiva de todas las que se pretende señalar en este artículo. Como hemos señalado en los diferentes epígrafes que preceden a este; cuando nos referimos a que las fundaciones no pueden lucrarse, en realidad se trata de señalar que, aunque las fundaciones generen rentas, deben aplicar el Principio de No Distribución de Beneficios. A diferencia de las entidades que nos ocupan, las sociedades mercantiles sí que se mueven por la obtención de beneficios en los mercados de capitales.

Anteriormente, hemos señalado que en caso de que exista unos recursos generados por la propia entidad, éstos han de ser destinados a cumplir con los objetivos para los que la fundación ha sido creada; en ningún caso deben redistribuirse entre las personas que controlan a estas entidades (patronos, asociados, directivos, personal...). En definitiva, *“su finalidad principal no es generar beneficios, ni sus actividades deben estar guiadas por finalidades comerciales”* (Fundación Luis Vives, 2012).

- Autogobierno

Que cuenten con autogobierno viene a decirnos que cuente con sus propios órganos de gobierno para controlar las actividades que se llevan a cabo, además de gozar de autonomía.

- Altruismo

Esta última particularidad es, también, fundamental para entender a las fundaciones. No tiene sentido que en este tipo de organizaciones no se cuente con cierto grado de participación voluntaria, ya sea porque se realizan trabajos voluntarios o porque la gestión que se hace de las mismas es altruista. *“Adicionalmente, se incluyen en la definición aquellas instituciones sin ánimo de lucro que son el fruto de la decisión*

voluntaria de adscribir un determinado patrimonio al cumplimiento de fines de interés general”(Fundación Luis Vives, 2012).

3. NORMATIVA EN FUNDACIONES

3.1. Marco legislativo de Fundaciones

La Ley 50/2002, de 26 de Diciembre, de Fundaciones, nos define a estas entidades como *“organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Las fundaciones se rigen por la voluntad del fundador, por sus Estatutos y, en todo caso, por la Ley”*. Esta Ley ampara el derecho de fundación que se nos reconoce en el artículo 34 de nuestra Constitución Española, con sujeción a la regulación establecida en el Real Decreto 1337/2005 (de aplicación para fundaciones de competencia estatal), y a las distintas normativas que se apliquen a las fundaciones del resto de ámbitos.

El artículo 34 supone para nuestra Constitución un derecho innovador, pues no se cuentan con antecedentes antes de que se reconociese como tal en este texto; únicamente se contemplaba como una prolongación de las libertades individuales en el artículo 35 del Código Civil (*Sinopsis Artículo 34 - Constitución Española*, n.d.).

A pesar de que se nos remite a varios apartados del artículo 22 de la CE, que recoge el derecho de asociación, la Constitución aplica el derecho de fundación como un derecho de segundo grado (situándose, por ello, en la Sección 2.^a De los derechos y deberes de los ciudadanos), excluido de la protección que proporciona el recurso de amparo al derecho de asociación (*Sinopsis Artículo 34 - Constitución Española*, n.d.).

La diferencia de este tratamiento jurídico entre los derechos de asociación y fundación radica en que se aplica el reconocimiento constitucional a aquellas fundaciones que persigan fines de interés general, excluyendo, en consecuencia, figuras como la fundación-empresa, que no encaja en el concepto de fundación protegido por este artículo 34 (*Sinopsis Artículo 34 - Constitución Española*, n.d.).

3.2. Normativa fiscal de Fundaciones

Como entidades legales que son, también deben estar sujetas a los impuestos correspondientes. Pero, por el hecho de trabajar en beneficio de la sociedad (llegando a donde los organismos públicos a veces no llegan), es asumible que estas entidades se vean beneficiadas fiscalmente en algún grado, y que también sean “recompensadas” con ventajas fiscales aquellas personas que colaboran con ellas. Así que, podríamos decir que estas ventajas fiscales ofrecidas a este tipo de entidades se hacen en contrapartida a la disminución del gasto público que supone el no llegar a cubrir todas las necesidades de la sociedad.

La razón que se utiliza para justificar los incentivos fiscales de estas organizaciones es que trabajan con el Estado para satisfacer las necesidades colectivas, supliendo las carencias del sector público. Y al reducirse el gasto público, tiene sentido cubrir estas actividades con impuestos.

La Ley 49/2002, de 23 de Diciembre, de Régimen Fiscal de Las Entidades Sin Fines Lucrativos y de Los Incentivos Fiscales Al Mecenazgo, y la regulación establecida en el Real Decreto 1270/2003 de esta Ley, son las normas encargadas de indicar a fundaciones a qué normativa fiscal han de atenerse. En estas normas se indican el régimen especial de tributación del Impuesto de Sociedades, de los diferentes impuestos locales (Impuesto sobre Bienes Inmuebles -IBI-, Impuesto sobre Actividades Económicas -IAE-, Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana -IIVTNU-, e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados -ITPyAJD-), y los diversos incentivos fiscales al mecenazgo.

3.3. Plan General Contable en Fundaciones

Únicamente las fundaciones de competencia estatal y las asociaciones declaradas como entidad pública se rigen por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de Octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos (2011). El PGC de 2011 obliga a estas entidades a presentar el Marco Conceptual, las Normas de Registro y Valoración, y las Cuentas Anuales; siendo voluntaria la presentación del Cuadro de Cuentas y de las Definiciones y Relaciones Contables.

- Marco Conceptual: Debe incluir los documentos que integren las Cuentas Anuales, los criterios que se siguen en las Normas de Registro y Valoración, que nos deben llevar a que las Cuentas Anuales cumplan con el criterio de mostrar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del ejercicio.
- Normas de Registro y Valoración: Tratan exclusivamente cuestiones económicas que requieren criterios específicos en función de la naturaleza tan particular de los activos que poseen estas entidades (ya que no generan flujos de caja) o de la adecuación de la información contable para las situaciones que se dan en este tipo de entidades.
- Cuentas Anuales: Integradas por el Balance, la Cuenta de Resultados y la Memoria, con especial atención a la Cuenta de Resultados, que debe mostrar los aumentos y disminuciones del patrimonio neto del ejercicio.
- Cuadro de Cuentas: Esta parte debe integrar las modificaciones realizadas en los subgrupos y las cuentas necesarias para reflejar contablemente las operaciones que realizan estas organizaciones, y las disposiciones de las Normas de Registro y Valoración.
- Definiciones y Relaciones Contables: Trata de aclarar y ampliar la información contenida en el Cuadro de Cuentas, incluyendo las definiciones, relaciones contables y los movimientos que darán origen a los motivos de cargo y abono.

4. IMPORTANCIA DE LAS FUNDACIONES

Viviendo una época tan singular como la actual, con una pandemia que ha cambiado nuestra forma de vida, era justo mencionar la labor que se lleva a cabo en estas organizaciones, y cómo les ha afectado las crisis más recientes que hemos sufrido.

Según los datos recogidos en el informe elaborado por la Asociación Española de Fundaciones (Sosvilla Rivero et al., 2020), *“el crecimiento de la demanda y las necesidades sociales ha supuesto que la actividad fundacional se haya multiplicado por 2,4 veces pasando de una cobertura de 17,8 millones en el año 2008 a 43,7 millones en el año 2019”*, fruto de las nuevas necesidades surgidas entre estos años y, sobre todo, de la gran impacto que tuvo la crisis económica del 2008. Y conjuntamente con el crecimiento de las necesidades, *“el sector fundacional ha tenido que crecer en recursos humanos”*, generando tanto empleo directo como indirecto, y contando con la colaboración de patronos y voluntarios. Y crecer en años de dificultades económicas en los que la financiación (en forma de donaciones) y ayuda del Estado (en forma de subvenciones) pueda disminuir no es sencillo.

La gran crisis económica y financiera que se dio en esos primeros años, sumado a la débil expansión ha acabado generando *“un intenso aumento tanto del número como del abanico de beneficiarios, incrementando su participación relativa aquellas fundaciones que dan cobertura a grandes colectivos de ciudadanos”*.

No existen muchos datos sobre el impacto en el sector fundacional de la triple crisis sanitaria, económica y social generada por la Covid-19, pero no nos cabe ninguna duda de que sus efectos serán, como mínimo, tan graves y profundos como los de la depresión del año 2008. Estas entidades filantrópicas deberán trabajar para no verse perjudicadas por esa posible falta de financiación, ajustarse para aprovechar el incremento que se dará en la productividad tras superar esta pandemia (como ya se produjo tras el paso de la gripe española), y habrán de incorporar todo lo aprendido durante esta etapa (*Covid, Cambio y Tercer Sector | Fundación Lealtad*, n.d.).

5. LAS FUNDACIONES Y LA FUNDACIÓN LEALTAD

No ha sido sencillo recabar datos de estos organismos. Pese a que tanto en el Ministerio de Justicia (en su apartado de registros) como en los diferentes sitios web de las Comunidades Autónomas que componen nuestro país (pinchando aquí se nos redirige al de nuestra CCAA) se publican registros con las diferentes fundaciones de ámbito estatal o autonómico, éstos no ofrecen datos actualizados con los que podemos realizar un análisis completo (más allá de la misión de la fundación, dirección, patronos, etc...), pues aunque las Cuentas Anuales de las Fundaciones se depositan en los diferentes registros, patronatos (o donde corresponda), no se hace publicidad de las mismas como sí que realiza el Registro Mercantil. A esto se suma la gran dispersión de las fuentes de información entre las diferentes CCAA al realizar la recogida de datos y la inexistencia hoy por hoy de un centro único de información del sector. Por ello hemos tenido que recurrir a otro tipo de fuentes.

La Fundación Lealtad nos ha permitido elaborar una base de datos amplia de las diferentes organizaciones que conforman el Tercer Sector. Su trabajo consiste en *“fomentar la confianza de la sociedad en el Tercer Sector e incrementar la colabora-*

ción de particulares e instituciones con las ONG” (Misión y Actividades / Fomento Colaboración Con ONG / Fundación Lealtad, n.d.), realizando su trabajo con “independencia, rigor, transparencia y solidaridad”.

Esta fundación otorga el sello de ONG Acreditada a aquellas entidades que cumplan con los Principios de Transparencia y Buenas Prácticas de gestión para poder obtener la confianza de los donantes. Una vez obtenido este sello, los resultados de los informes que se elaboran para acreditar a estas entidades se publican de forma gratuita para que puedan ser consultados tantas veces como se desee. Y, basándonos en las distintas organizaciones acreditadas por esta fundación, en los resultados del informe que la Fundación Lealtad publica de cada una de ellas para acreditar que cumplen con los Principios de Transparencia y Buenas Prácticas, y en las Cuentas de Resultados e Informes de Auditoría que estas fundaciones publican en sus páginas web; hemos elaborado la base de datos con la que analizaremos el estado de estas entidades.

6. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR FUNDACIONAL

6.1. El tejido fundacional en España

Según el estudio que elabora la Asociación Española de Fundaciones (Sosvilla Rivero et al., 2020), el número de fundaciones con una actividad efectiva (FAE) quedaría estimado en unas 9.218 entidades en 2019, frente a las 9.594 entidades que se estimaba que existían en 2008. La pérdida de tejido fundacional puede deberse a dos sucesos que ocurrieron entre estos años: *“en primer lugar, el proceso de consolidación fiscal en las AAPP que habría podido provocar una extinción o reagrupamiento de algunas fundaciones públicas [...], y, en segundo lugar, la reestructuración profunda de las Cajas de Ahorro, ya que si bien sus fundaciones no son especialmente relevantes en número, si han desempeñado un papel significativo en la financiación del sector, por lo que su desaparición ha podido inducir el cese de actividad de otras muchas fundaciones”*(Sosvilla Rivero et al., 2020). Hemos de decir que estos datos hay que verlos desde la perspectiva de que no han podido ser contrastados al no existir un registro único de fundaciones, pues según el tipo de fundación han de quedar registradas bien en el ministerio correspondiente, bien en las distintas consejerías de cada Comunidad Autónoma; sumado a que no existe buena publicidad de las Cuentas Anuales, lo que hace aún más complicado seguir la trayectoria de ellas, como se ha explicado en el apartado anterior.

Hemos de remarcar la puntualización que hacemos al hablar de fundaciones con actividad efectiva. En este estudio se distingue entre fundaciones registradas y no extinguidas (FRNE) y fundaciones con actividad efectiva (FAE), siendo estas últimas aquellas que mantienen cierto nivel de actividad, no en estado vegetativo.

6.2. Impacto de las Fundaciones en el empleo

En el informe que desarrolla la Asociación Española de Fundaciones y al que hemos hecho mención anteriormente, nos muestra el comportamiento de esta variable (tanto en su forma directa como indirecta). Pese a la recesión económica de 2008, este sector fue generador de empleo directo en esta etapa: *“mientras que el empleo*

del conjunto de la economía española se redujo un 4,52 por ciento entre 2008 y 2010, la ocupación en las fundaciones aumentó en un 9,54 por ciento”(Sosvilla Rivero et al., 2020), y siguiendo la senda de destrucción de empleo y de lento crecimiento de esta variable en los siguientes años en el panorama nacional, la tasa media de crecimiento de empleo en este sector fue del 4,44 puntos porcentuales entre 2014 y 2018. “Por último, en el año 2019 el empleo en el sector fundacional se incrementa en un 3,95 por ciento, mientras que el de la economía española en su conjunto avanza en un 2,34 por ciento”(Sosvilla Rivero et al., 2020), lo que se puede deber a que se haya preferido generar empleo en estos años a costa de disminuir las retribuciones que los trabajadores perciben y a que, en este periodo, los trabajos realizados por las fundaciones requieren mantener su situación.

También es necesario señalar la indispensable participación de las personas que colaboran desde dentro de la organización de manera voluntaria, y desde fuera de la organización (generando empleo indirecto), del que se indica en el informe que “tras un periodo intermedio en el que, como consecuencia de la crisis económica las fundaciones internalizaron algunas tareas que prestaban otras entidades, con el consiguiente descenso del empleo indirecto de 10.305 personas en 2012 a 10.199 en 2013, el empleo generado fuera del sector se ha mantenido en torno a las 10.250 personas”(Sosvilla Rivero et al., 2020).

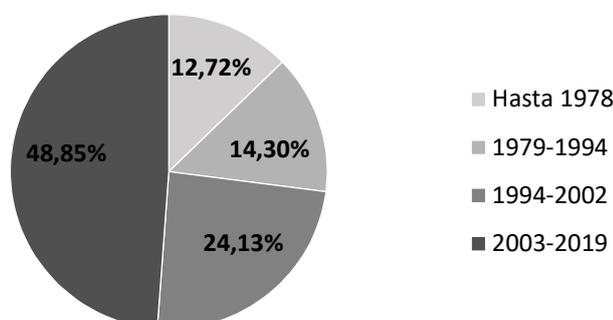
6.3. Antigüedad del sector fundacional

En cuanto a la antigüedad de estas organizaciones, se estima que 7 de cada 10 FAE llevan registrando una actividad desde hace menos de 25 años, por lo que la Ley 30/1994 de Fundaciones (la primera ley promulgada para amparar a las entidades que estamos analizando) habría terminado por ser un catalizador para la creación de este tipo de entidades (Sosvilla Rivero et al., 2020).

Es a partir de 2003 (con la Ley de Fundaciones actual ya promulgada y con una situación económica favorable) cuando estas entidades se constituyen de forma más acelerada, y viéndose resentido el sector fundacional a partir del año 2009, en plena crisis económica. A partir de 2013 se puede hablar de una pequeña recuperación del tejido fundacional (Sosvilla Rivero et al., 2020).

Gráfico 1

Antigüedad de las FAE españolas (porcentaje de fundaciones)



Fuente: “El sector fundacional en España: Atributos fundamentales” (Sosvilla Rivero et al., 2020).

6.4. Distribución geográfica

Hablando de la distribución geográfica de las fundaciones en nuestro país, el estudio que venimos analizando señala que el 46% de las FAE españolas se encuentra en Madrid y Cataluña, con un promedio de 2.133 y 2.057 fundaciones respectivamente. Les siguen, en número de fundaciones por CCAA: Andalucía (10.5%), Comunidad Valenciana (7.2%), Galicia (5.2%), País Vasco (5.1%) y Castilla y León (5%)

Gráfico 2

Densidad de FAEs por cada 100.000 habitantes



Fuente: "El sector fundacional en España: Atributos fundamentales" (Sosvilla Rivero et al., 2020).

6.5. Tamaño de las fundaciones

Del tamaño de las fundaciones, debemos decir que éstas se clasifican en atención a los ingresos totales que tengan según queda recogido en la Tabla 1.

De éstas, el grupo más numeroso corresponde a las fundaciones pequeñas (40.63% del total de FAEs), seguido por micro fundaciones (22.63%) y por fundaciones de tamaño medio (12.60%) (Sosvilla Rivero et al., 2020).

Tabla 1

Clasificación de fundaciones en base a los ingresos totales (€)

	INGRESOS TOTALES (€)
Microfundaciones	≤ 30.000 €
Fundaciones pequeñas	30.000 € - 500.000 €
Fundaciones medianas	500.000 € - 1.200.000 €
	1.200.000 € - 2.400.000 €
Fundaciones grandes	2.400.000 € - 10.000.000 €
Macrofundaciones	10.000.000 € - 50.000.000 €
Megafundaciones	> 50.000.000 €

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del informe "El sector fundacional en España: Atributos fundamentales" (Sosvilla Rivero et al., 2020).

7. ANÁLISIS MUESTRAL

Tras analizar los datos que más caracterizan al sector en el apartado anterior, y haber expuesto brevemente cómo la Fundación Lealtad nos ha permitido recopilar datos de las distintas fundaciones gracias a la publicidad que hace de las entidades

a las que acredita con su sello, ahora pasamos a analizar esos datos y a valorar distintos aspectos de estas organizaciones.

De esa recogida de datos hemos obtenido una muestra compuesta por 100 fundaciones de distintas características que ahora venimos a analizar. Asumimos que de una muestra tan pequeña pueden surgir disparidades con respecto a los datos anteriormente presentados acerca de este sector. Respecto al error muestral, con la distribución obtenida se alcanza un error máximo en la estimación de una proporción del 9,75% con un nivel de confianza del 95% ($p=0.5$).

· **Análisis muestral del tamaño de las fundaciones**

Adaptando la clasificación que la Asociación Española de Fundaciones realiza en su informe en base a los ingresos totales, nuestra muestra quedaría clasificada así:

Tabla 2

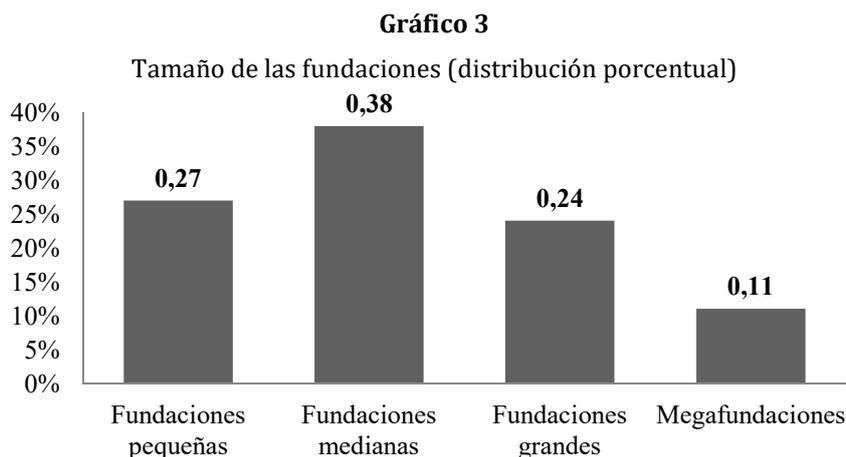
Clasificación de fundaciones en base a los ingresos totales (€)

	INGRESOS TOTALES (€)
Fundaciones pequeñas	≤ 30.000 € - 500.000 €
Fundaciones medianas	500.000 € - 2.400.000 €
Fundaciones grandes	2.400.000 € - 10.000.000 €
Megafundaciones	> 10.000.000 €

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de las fundaciones pequeñas incluyen, en esta clasificación, el dato marginal que representarían las microfundaciones en la muestra recogida. Lo mismo se aplica a las megafundaciones, en las que incluiríamos tanto a macrofundaciones como a megafundaciones. Así pues, obtenemos que las pequeñas fundaciones componen un 27% del total de la muestra, las fundaciones medianas un 38%, las grandes un 24% y, por último, las megafundaciones quedarían representando al 11% restante del total de la muestra (Gráfico 3).

Estos resultados presentan variaciones respecto a los datos recopilados por la Asociación Española de Fundaciones. Para esta entidad, el grupo más numeroso en base al cual han hecho su estudio es el correspondiente a las fundaciones pequeñas, mientras que nuestra muestra nos arroja el dato de que predominan, fundamentalmente, fundaciones con ingresos totales entre los 500.000 € y los 2.400.000 €. La discrepancia de nuestros resultados respecto al estudio que realiza esta entidad puede deberse a que muchas de las fundaciones pequeñas no estén enteradas de que existen organismos como la Fundación Lealtad que les proporciona una plataforma donde publicitarse y a que nuestra muestra tiene un tamaño muy pequeño para poder considerarla como representativa de la población a analizar.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

· Análisis muestral del número de beneficiarios

No es necesario repetir el papel fundamental que realizan estas fundaciones al intentar llegar a donde las administraciones no llegan ni a la rica aportación que hacen a nuestra sociedad con las actividades que realizan. Uno de los indicadores que nos informan de la gran relevancia que estas entidades tienen es el número de beneficiarios de las actividades de estas organizaciones filantrópicas (tanto es así que, incluso, es exigido por ley que se publique en la memoria anual). Las 100 fundaciones que componen nuestra muestra tienen un número medio de beneficiarios de cerca de 290.000 personas, aunque este dato parece distorsionado por la gran cantidad de personas a las que pueden terminar llegando las grandes y megafundaciones (que representan más de un tercio de la muestra). Por ello también analizamos la mediana, que nos transmite el valor que toma la posición central de nuestro conjunto de datos:

Tabla 3
Valores estadísticos para el N^o beneficiarios

N	Válido	97
	Perdidos	3
Media		289958.87
Mediana		3175.00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Aún con el dato de la mediana del número de beneficiarios de fundaciones, es necesario ver las diferencias que pueden surgir entre ellas a la hora de analizar estas entidades según los ingresos, y ver también el dato de la mediana que eliminaría esa diferencia entre las fundaciones con ingresos en los extremos opuestos del intervalo:

Tabla 4
Valores estadísticos para el N^o beneficiarios según el tamaño de las fundaciones

	N^o beneficiarios	
	Media	Mediana
Fundaciones pequeñas	10622	887
Fundaciones medianas	172065	3150
Fundaciones grandes	556163	3175
Megafundaciones	945443	191125

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

• Dependencia del sector público

Las entidades que ocupan nuestro estudio se caracterizan por combinar formas de financiación públicas (subvenciones) y privadas (principalmente prestaciones de servicios, rendimientos de patrimonio o donaciones). Es la forma de financiación privada la que predomina en los casos que recoge nuestra muestra, coincidiendo con la conclusión del estudio de Sosvilla Rivero et al., 2020, aunque difiriendo en los resultados (debido al pequeño tamaño de nuestra muestra) en los que el sector fundacional quedaría con unos ingresos públicos en torno al 15-16%. Para nuestra muestra, los datos recogidos arrojan estos resultados:

Tabla 5
Media de Ingresos públicos (% y total)

		ingresos públicos (%)	Total ingresos públicos
N	Válido	100	100
	Perdidos	0	0
Media		29.5	4758135.12

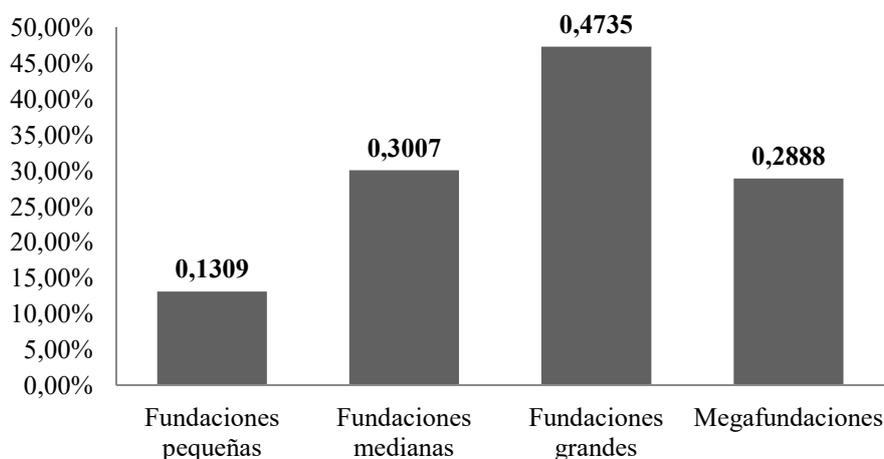
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La principal fuente de financiación de estas entidades proviene, mayoritariamente, del ámbito privado sin hacer distinciones según el tamaño. Aunque sí que es cierto que existen diferencias significativas a la hora de financiarse de una u otra forma según el tamaño de estas entidades.

Esta diferencia entre las fundaciones de distinto tamaño puede deberse a que, al ser las fundaciones de mayor tamaño las entidades más conocidas acaban atendiendo a un mayor número de personas que las fundaciones de tamaño menor, lo que puede hacer que las fundaciones más grandes puedan acceder a más subvenciones públicas; o, simplemente, a que los datos recogidos de las entidades sean insuficientes para establecer conclusiones.

Gráfico 4

Media del porcentaje de ingresos públicos según el tamaño de las Fundaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

8. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA MUESTRA

Dentro de la recogida de datos que se hizo para conformar la muestra en la que estamos basando este estudio, se recopilieron datos referentes al Balance y a la Cuenta de Resultados de estas 100 fundaciones (la composición de sus activos, sus pasivos...). Con estos datos sería relevante hacer un análisis de sus estados financieros para ver en qué situación se pueden encontrar estas entidades según su tamaño, su dependencia del sector público, la presencia de la mujer en la junta directiva,... Primero hagamos una descripción de los distintos ratios a los que haremos referencia para hacer este análisis, y después nos dedicaremos a hacer las diferentes pruebas para saber si esos ratios presentan alguna relación con respecto a las variables que hemos analizado con anterioridad.

Antes de nada, hemos de aclarar el concepto de ratio o índice, que no es sino relacionar dos magnitudes. En nuestro caso, las relaciones que haremos atañen a las diferentes partidas que componen el Balance y la Cuenta de Resultados con el objetivo de obtener información para poder tomar las decisiones correctas. Este estudio se va a centrar en el análisis los índices de liquidez y los de solvencia o endeudamiento; no tiene sentido hablar de rentabilidad en entidades que no buscan obtener beneficios económicos de sus inversiones. Pasamos a definirlos:

- Análisis de liquidez. Mide la capacidad de pago de una entidad a la hora de hacer frente a sus deudas a corto plazo o, lo que es lo mismo, el dinero en efectivo que dispone para poder cancelar esos pagos. Las ratios que componen el análisis de liquidez son:
 - Ratio de liquidez general: Es la principal medida de la liquidez, y muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo corriente (Aching, 2017).

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Prueba o Test Ácido: Aparta del activo corriente los inventarios, ya que son los activos menos líquidos y con más riesgo de pérdida, por lo que proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago en el corto plazo (Aching, 2017).

$$\text{Prueba ácida} = \frac{AC - \text{Activos mant. para la venta} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Ratio de liquidez inmediata: Nos indica la capacidad de la entidad para operar con sus activos más líquidos (Aching, 2017).

$$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Inv. a CP} + \text{Efectivo y otros act. líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 6

Media en los análisis de liquidez según el tamaño de las Fundaciones

	Liquidez General	Prueba ácida	Liquidez inmediata
Fundaciones pequeñas	13.57711562	13.51185340	11.27440732
Fundaciones medianas	8.825588098	8.803001260	7.490575909
Fundaciones grandes	7.034404576	4.117844138	2.244463241
Megafundaciones	4.743413309	2.773685867	2.008917

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Los resultados que contiene la Tabla 6 son reflejo de la buena situación que presentan las fundaciones financieramente hablando. Es más, estos resultados tan elevados son reflejo de que estas entidades poseen recursos ociosos o infrautilizados, sobre todo en las fundaciones de menor tamaño, lo que puede deberse a que estas entidades prefieren usar dichos recursos de forma más que prudencial a fin de que su actividad se mantenga a lo largo del tiempo o a que no gestionan de forma adecuada sus activos a fin de mejorar los resultados y beneficios que puedan obtener de ellos.

Al observar estos datos en función el tamaño que tengan las fundaciones vemos que para las distintas ratios calculadas, se da la norma de que a mayor tamaño, menor es el dato que se obtiene y nos hacemos la pregunta de si puede existir una dependencia negativa entre los ingresos obtenidos por las fundaciones y el valor de los ratios presentados anteriormente. Por ello, vamos a realizar una regresión lineal simple que pueda mostrarnos la posible relación entre la Liquidez General (X) y el ln del Total de ingresos (Y). El objetivo general de este análisis es encontrar una relación funcional de tipo lineal entre las dos variables mencionadas anteriormente. Esta modelización la vamos a realizar en base al método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), en el que pretende identificar entre todos los posibles modelos cuál es la mejor recta de regresión que determina la relación de las variables X e Y, haciendo mínimos los residuos. La recta de regresión de este modelo y su error quedarían definidos como:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + e_i ; e_i \equiv N(0, \sigma^2)$$

Por su parte, los contrastes de hipótesis que se proponen para los valores de los coeficientes β_0 y β_1 de este modelo serían:

- $H_0: \beta_0 = 0$
- $H_A: \beta_0 \neq 0$
- $H_0: \beta_1 = 0$
- $H_A: \beta_1 \neq 0$

Si los coeficientes fuesen iguales a 0 significaría que las variables asociadas a estos coeficientes (las variables independientes -X-) no influyen en la variable Y. Los estadísticos que se obtienen para analizar estos contrastes están basados en la distribución T-student.

La bondad del ajuste es otro de los aspectos importantes a analizar en el modelo de regresión lineal y viene definida por el coeficiente de determinación R^2 , que es un indicador con el que podemos evaluar la calidad de la relación entre las variables. El coeficiente de determinación se ajusta a una distribución F de Snedecor, y el contraste de hipótesis que podemos realizar sobre este coeficiente es:

- $H_0: R^2 = 0$
- $H_A: R^2 \neq 0$

La variable independiente nos indica el total de ingresos en logaritmo neperiano (el uso del logaritmo se hace para simplificar el trabajo con números tan grandes como los que se pueden manejar al describir los ingresos), mientras que la dependiente nos muestra el valor del Ratio de Liquidez General (o las veces que el AC supera al PC). Los resultados que arroja esta regresión serían los siguientes:

Tabla 7

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.186 ^a	.035	.025	15.84729346

a. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

b. Variable dependiente: Liquidez General

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

El valor de R^2 , que nos indica el porcentaje de la variación de una variable debido a la variación de la otra (tabla 7), es de un 3.5%, un valor bajo que nos muestra que el modelo no se ajusta a los datos correctamente. Lo que determina que la relación entre las variables sea estadísticamente significativa es la prueba F (tabla 8), y para este estadístico su p-valor es de 0.063. Este valor es mayor al 0.05 de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas. No obstante, si para α considerásemos que debiera tomar el valor de 0.1, los resultados serían totalmente opuestos, ya que se aceptaría la hipótesis alternativa del contraste que realiza el estadístico F para R^2 , que finalmente tomaría valores distintos de 0.

Tabla 8

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	886.252	1	886.252	3.529	.063 ^b
	Residuo	24611.398	98	251.137		
	Total	25497.650	99			

a. Variable dependiente: Liquidez General

b. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La última tabla nos proporciona los valores de β de la recta de regresión, que quedaría de la siguiente forma:

$$y_i = 33.789 - 1.748x_i + e_i$$

El p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.065, mayor a $\alpha = 0.05$, por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que el ratio de Liquidez General no es relevante para explicar el tamaño de estas organizaciones. Pero, si α tomase el valor de 0.1, sí que termina siendo significativa esta variable al ser menor el p-valor de este coeficiente al valor de α . En cuanto a la recta de regresión, podemos decir que cuando el logaritmo neperiano de los ingresos se ve incrementado en una unidad, el valor del Ratio de Liquidez disminuye en 1.748 unidades.

Tabla 9

Coefficientes^a

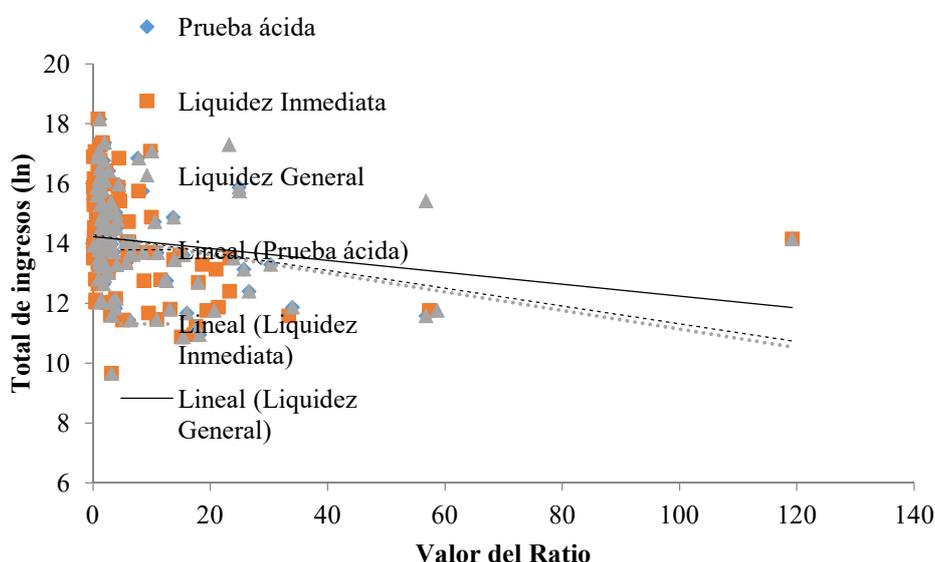
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	33.789	13.169		2.566	.012
	Total ingresos (ln)	-1.748	.931	-.186	-1.879	.063

a. Variable dependiente: Liquidez General

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Gráfico 5

Nube de puntos y Rectas de Regresión para los Análisis de Liquidez



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

- Análisis de solvencia. Cuando hablamos de solvencia nos referimos a un análisis de la situación financiera a largo plazo en contraposición de la liquidez que es a corto plazo. Por lo tanto, requiere analizar si una organización es capaz de asegurar el pago de sus obligaciones. Para hablar de solvencia podemos analizar distintas magnitudes:

- Ratio de solvencia: Este índice nos muestra la cantidad de recursos prestados para la entidad, expresando el respaldo que tiene la organización frente a sus deudas totales.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Tabla 10

Media en el Ratio de Solvencia según el tamaño de las Fundaciones

Solvencia	
Fundaciones pequeñas	39.99761274
Fundaciones medianas	11.95097458
Fundaciones grandes	11.381820604
Megafundaciones	8.713426175

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La media de esta ratio para las fundaciones de distinto tamaño muestra valores muy elevados, lo que nos lleva a la misma conclusión obtenida con anterioridad para la Liquidez: las fundaciones están infrautilizando sus recursos.

Siguiendo con la línea de análisis realizada anteriormente, una regresión lineal simple que pueda mostrarnos la posible relación entre la Solvencia (X) y el ln del Total de ingresos (Y) para comprobar si puede existir algún tipo de relación entre las variables que proponemos para este análisis, y de los que obtenemos que el valor de R^2 es de un 2.7%, y su prueba F arroja un p-valor es de 0.105 (Tablas 11 y 12). Este valor es mayor para cualquier valor de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas.

Tabla 11

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.163 ^a	.027	.017	70.25983403

a. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

b. Variable dependiente: Solvencia

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 12

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	13233.612	1	13233.612	2.681	.105 ^b
	Residuo	483771.539	98	4936.444		
	Total	497005.151	99			

a. Variable dependiente: Solvencia

b. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La última tabla nos muestra que el p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.105, superior a cualquier valor que tome α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que la Solvencia no es relevante para explicar el tamaño de estas organizaciones.

Tabla 13

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	113.932	58.386		1.951	.054
	Total ingresos (ln)	-6.756	4.126	-.163	-1.637	.105

a. Variable dependiente: Solvencia

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

- Ratio de Endeudamiento: Tiene como fin medir la proporción de fondos que son aportados por los terceros. Puede expresarse como endeudamiento total (cuando nos referimos a la totalidad de pasivos) o como endeudamiento a largo o a corto plazo (cuando solo analizamos la parte de deuda a largo o a corto plazo).

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos No Corrientes} + \text{Pasivos Corrientes}}{\text{Pasivo Total} + \text{Patrimonio Neto}}$$

Tabla 14

Media en el Endeudamiento según el tamaño de las Fundaciones

	Endeudamiento	Endeudamiento LP	Endeudamiento CP
Fundaciones pequeñas	.1691791941	.0297927241	.1393864700
Fundaciones medianas	.3030528536	.0556612882	.2473915654
Fundaciones grandes	.6256274263	.1819630590	.4436643673
Megafundaciones	.4833402481	.0897499868	.3935902613

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Los valores de la ratio de endeudamiento y sus variantes nos indican claramente dos comportamientos. Para las fundaciones pequeñas y medianas, la media de los ratios de endeudamiento no supera el tercio del total de recursos de la empresa. Para las de mayor tamaño llega a representar cerca del 50% de esos recursos, mientras que para las grandes supera el 60%. Además, se observa que esta financiación ajena es mayoritariamente a corto plazo, por lo que, de no tener los buenos ratios reflejadas anteriormente, las fundaciones de mayor tamaño podrían enfrentarse a serios problemas para hacer frente al vencimiento de las mismas. De este análisis también hemos realizado una regresión lineal para ver si existe relación entre el ln de los ingresos (X) y el endeudamiento (Y), obteniendo que el valor de R^2 es de un 2%, y su prueba F arroja un p-valor es de 0.162 (Tablas 15 y 16). Este valor es mayor para cualquier valor de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas.

Tabla 15
Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.141 ^a	.020	.010	.8347895353

a. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

b. Variable dependiente: Endeudamiento

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 16
ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1.382	1	1.382	1.983	.162 ^b
	Residuo	68.294	98	.697		
	Total	69.676	99			

a. Variable dependiente: Endeudamiento

b. Predictores: (Constante), Total de ingresos (ln)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La última tabla nos muestra que el p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.162, superior a cualquier valor que tome α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que el Endeudamiento no es relevante para explicar el tamaño de estas organizaciones.

Tabla 17
Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-.606	.694		-.873	.385
	Total ingresos (ln)	.69	.049	.141	1.408	.162

a. Variable dependiente: Endeudamiento

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

9. EL PAPEL DE LA MUJER EN LAS FUNDACIONES

En la muestra se recogen datos respecto al género de las personas que ocupan posiciones de toma de decisiones dentro de las fundaciones (Tabla 18) y a partir de ellos observamos que la presidencia está ocupada en un 66% por hombres, mientras que el puesto de dirección queda en manos de los mismos en un 57,1% de los casos analizados. Hablando de si la mujer influye en la toma de decisiones, debemos señalar

lar que 1 de cada 2 fundaciones cuenta en uno de sus dos puestos de toma de decisiones más visible (presidencia y dirección) con mujeres al frente, pero en la otra mitad se sigue manteniendo la visión masculina en ambas posiciones.

Tabla 18

Género que ocupa puestos de toma de decisiones

		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Presidencia				
Válido	Hombre	66.0	66.0	66.0
	Mujer	34.0	34.0	100.0
	Total	100.0	100.0	
Dirección				
Válido	Hombre	52.0	57.1	57.1
	Mujer	39.0	42.9	100.0
	Total	91.0	100.0	
Perdidos	Sistema	9.0		
Total		100.0		
Influencia de la mujer en la toma de decisiones				
Válido	Sí	51.0	51.0	51.0
	No	49.0	49.0	100.0
	Total	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Con estos datos nos parece interesante analizar si la presencia del género femenino varía según los ingresos que pueda tener una organización o no. Con una tabla de contingencias (Tabla 19) del tamaño de estas entidades según sus ingresos totales (X) y de la influencia de la mujer en puestos de toma de decisión de las fundaciones (Y), se puede observar que, pese a los pocos datos que se tienen, sí que parece existir una tendencia a que a mayor tamaño de estas entidades, las mujeres dejan de ocupar esos puestos de decisión.

Tabla 19

Tabla de contingencias variables X e Y

		Fundaciones pequeñas	Fundaciones medianas	Fundaciones grandes	Megafundaciones
Influencia de la mujer en la toma de decisiones	Si	16	20	10	5
	No	11	18	14	6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Para comprobar que, efectivamente, estas variables no están relacionadas, Pearson propone el uso del estadístico Chi-cuadrado (Tabla 20) para contrastar la hipótesis de que las dos variables categóricas son independientes, comparando las frecuencias observadas con las esperadas. Por tanto, permite contrastar las hipótesis de independencia, pero no la fuerza de asociación.

Tabla 20

Prueba de Chi-cuadrado de Pearson para las variables X e Y

	Tamaño según ingresos	
Influencia de la mujer en la toma de decisiones	Chi-cuadrado	1.749
	df	3
	Sig.	.626

Los resultados se basan en filas y columnas no vacías en cada sub-tabla más interna

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La hipótesis que se plantea vendría a ser la siguiente:

- H_0 : Las variables X e Y son independientes
- H_A : Las variables X e Y NO son independientes

Para un nivel de significación del 5% ($\alpha = 0.05$) consideraremos que:

- Si p-valor muestral $> \alpha \rightarrow$ Se acepta H_0
- Si p-valor muestral $< \alpha \rightarrow$ Se rechaza H_0

Esto quiere decir que si la probabilidad es muy pequeña ($<0,05$) consideramos que los datos son incompatibles con las hipótesis de independencia y concluiremos que las variables estudiadas están relacionadas. En nuestro caso, como el p-valor tiene un valor de $0.626 > 0,05$, se acepta la hipótesis de independencia y concluimos que las variables no están relacionadas.

La distribución Chi-cuadrado es asintótica, lo que quiere decir que es necesario que los tamaños muestrales sean grandes para que la expresión del estadístico sea cierta. Por tanto, la fiabilidad del test está asociada con el hecho de que trabajemos con muestras relativamente grandes y, al tener una muestra pequeña, es muy posible que el resultado del test de independencia se haya visto condicionado al tamaño de la muestra y, finalmente, expresado la independencia de las variables analizadas.

Como hemos apuntado antes, observamos una tendencia a que la presencia de la mujer disminuye cuando los ingresos aumentan. Puesto que el anterior análisis estadístico no ha arrojado un resultado concluyente al verse condicionado por el tamaño muestral y, posiblemente, a que la influencia de la mujer en la toma de decisiones pueda ser una variable demasiado selectiva; hemos realizado una regresión lineal simple en la que nuestra variable independiente sería el % de mujeres en la junta directiva de las fundaciones (X) y la variable dependiente sería el logaritmo neperiano del total de ingresos (Y).

La variable independiente muestra en tanto por 1 al total de mujeres que podemos encontrar en una junta directiva (no solo a la cabeza de esa junta directiva), pues puede que, aunque la mujer no ocupe el puesto de más visibilidad, sí que ocupe algún puesto de apoyo a la dirección; mientras que la dependiente nos indica el total de ingresos en logaritmo neperiano (el uso del logaritmo se hace para simplificar el trabajo con números tan grandes como los que se pueden manejar al describir los ingresos).

De los resultados que obtenemos al analizar este modelo extraemos varias conclusiones que merecen comentarse:

Tabla 21

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.212 ^a	.045	.035	1.680678719

a. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

El valor de R^2 , que nos indica el porcentaje de la variación de una variable debido a la variación de la otra (Tabla 21), es de un 4.5%, un valor bajo que nos muestra que el modelo no se ajusta a los datos correctamente (lo que no significa que el modelo no sea adecuado). Lo que determina que la relación entre las variables sea estadísticamente significativa es la prueba F (Tabla 22), y para este estadístico su p-valor es de 0.034. Este valor es menor al 0.05 de α , por lo que se rechaza la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que las variables propuestas sí que están relacionadas. Tal vez el bajo ajuste del modelo propuesto a los datos se deba a que nuestra muestra no tiene un gran tamaño, algo que hemos ido comentando a lo largo de este estudio.

Tabla 22

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	13.087	1	13.087	4.633	.034 ^b
	Residuo	276.819	98	2.825		
	Total	289.906	99			

a. Variable dependiente: Total de ingresos (ln)

b. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 23

Coefficientes^a

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	14.773	.337		38.192	.000
	Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)	-1.808	.840	-.212	-2.152	.034

a. Variable dependiente: Total de ingresos (ln)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

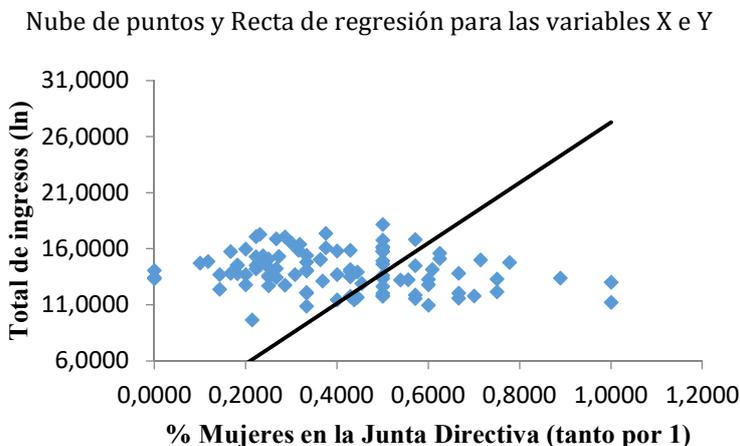
La tabla 23 nos proporciona los valores de β de la recta de regresión, que quedaría de la siguiente forma:

$$y_i = 14.773 - 1.808x_i + e_i$$

El p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.034, menor a $\alpha = 0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores distintos de 0 y que el tanto por 1 de mujeres en la junta

directiva termina siendo relevante para explicar el tamaño de estas organizaciones. En cuanto a la recta de regresión, podemos decir que cuando presencia de la mujer en la junta directiva se ve incrementada en una unidad, el logaritmo neperiano de los ingresos disminuye en 1.808 unidades.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tras observar los resultados de la regresión anterior y ver que pueden existir dependencias entre el tamaño de estas entidades y la composición de la junta directiva, nos preguntamos si los resultados que tienen estas fundaciones también depende del género de quien toma decisiones. Para ello, volveremos a hacer las regresiones en las que las variables dependientes (Y) corresponden a los distintos ratios analizados con anterioridad, pero la variable independiente (X) en este caso será el tanto por 1 de Mujeres en la Junta Directiva.

- Liquidez General

El valor de R^2 es de un 0.8%, y su prueba F arroja un p-valor es de 0.389. Este valor es mayor para cualquier valor de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas.

Tabla 24

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.087 ^a	.008	-.003	16.06883617

a. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

b. Variable dependiente: Liquidez General

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 25

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	193.315	1	193.315	.749	.389 ^b
	Residuo	25304.335	98	258.207		
	Total	25497.650	99			

a. Variable dependiente: Liquidez General

b. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La Tabla 26 nos muestra que el p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.389, superior a cualquier valor que tome α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que la composición de la Junta Directiva no explica los valores que pueda tomar el ratio de Liquidez.

Tabla 26

Coeficientes ^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	6.439	3.604		1.787	.077
	Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)	6.947	8.029	.087	.865	.389

a. Variable dependiente: Liquidez General

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

- Solvencia

El valor de R^2 es de un 0.7%, y su prueba F arroja un p-valor es de 0.42. Este valor es mayor para cualquier valor de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas.

Tabla 27

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.081 ^a	.007	-.003	70.97750824

a. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

b. Variable dependiente: Solvencia

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 28

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3300.097	1	3300.097	.655	.420 ^b
	Residuo	493705.054	98	5037.807		
	Total	497005.151	99			

a. Variable dependiente: Solvencia

b. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 29
Coeficientes ^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	7.499	15.918		.471	.639
	Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)	28.703	35.464	.081	.809	.420

a. Variable dependiente: Solvencia

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La Tabla 29 nos muestra que el p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.42, superior a cualquier valor que tome α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que la composición de la Junta Directiva no explica los valores que pueda tomar el ratio de Solvencia.

- **Endeudamiento**

El valor de R^2 es de un 0.5%, y su prueba F arroja un p-valor es de 0.5. Este valor es mayor para cualquier valor de α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del estadístico R^2 , llegando a la conclusión de que R^2 tomaría el valor de 0 y las variables propuestas no estarían relacionadas.

Tabla 30

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.068 ^a	.005	-.005	.8412292145

a. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

b. Variable dependiente: Endeudamiento

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 31

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	.324	1	.324	.458	.500 ^b
	Residuo	69.351	98	.708		
	Total	69.676	99			

a. Variable dependiente: Endeudamiento

b. Predictores: (Constante), Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

Tabla 32
Coeficientes ^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	.479	.189		2.536	.013
	Mujeres en la Junta Directiva (tanto por 1)	-.285	.420	-.068	-.677	.500

a. Variable dependiente: Endeudamiento

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del tratamiento estadístico con SPSS.

La Tabla 32 nos muestra que el p-valor asociado al coeficiente β_1 es de 0.5, superior a cualquier valor que tome α , por lo que se acepta la hipótesis nula del contraste del coeficiente β_1 , lo que significa que este coeficiente toma valores iguales a 0 y que la composición de la Junta Directiva no explica los valores que pueda tomar el ratio de Endeudamiento.

10. CONCLUSIONES

Este estudio tiene como principal propósito el estudio de las fundaciones, llevando a cabo un análisis económico-financiero de las mismas. Para poder realizarlo, ha sido necesario conocer previamente sus antecedentes, características, funciones, así como sus particularidades fiscales y contables de dichas asociaciones.

El punto fuerte de este trabajo viene dado del análisis de cómo influye el tamaño de las fundaciones en la composición del número de mujeres en la junta directiva. De esta manera, realizamos un análisis para destacar el papel que juega la presencia de mujeres en los puestos directivos de estas organizaciones, obteniendo que el tamaño es determinante a la hora de establecer el número de mujeres que termina formando parte de la Junta Directiva de estas entidades, pero que la composición de los órganos de decisión de las fundaciones es totalmente independiente de los resultados que se obtengan. En consecuencia, concluimos que la calve para obtener grandes resultados no reside en el género de las personas, sino en el empeño que se ponga.

Posteriormente, del análisis de la muestra de 100 fundaciones con la que hemos trabajado a lo largo de este artículo podemos decir que, haciendo una división por tamaño en base a los ingresos que estas fundaciones obtienen de su actividad, el grupo más numeroso de nuestra muestra corresponde a las fundaciones de tamaño mediano, con un número de beneficiarios de 3175 y financiadas mayoritariamente de forma privada, aunque bien es cierto que la forma de financiación muestra a igualarse al aumentar los ingresos de esas entidades.

Finalmente, con objeto de conocer la situación de las entidades analizadas, realizamos los análisis de liquidez y solvencia, si bien no sabemos cuál ha sido su evolución al no contener datos de distintos años de la muestra, sí que podemos decir que arrojan buenos resultados. Con unos datos medios de liquidez y de solvencia tan elevados (lo que nos viene a indicar la infrutilización de los recursos que poseen), y con una media de endeudamiento para estas entidades generalmente buena, estas entidades no tendrán ningún problema para afrontar cualquier eventualidad que les

pueda surgir en un futuro inmediato. Además, de estos análisis destacamos que la cantidad de ingresos totales no es relevante a la hora de determinar la obtención de tan buenos resultados en sus ratios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2017). Ratios Financieros. *Universidad Tecnológica Nacional*, 1–14. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2005/09/ratios-financieros-matematicas-financieras-1.pdf>
- Chaves, R., & Monzón, J. L. (2001). Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas. *Ciriec-España*, 37, 7–33. Recuperado de <https://www.re-dalyc.org/pdf/174/17403704.pdf>
- Constitución Española, de 27 de diciembre. (1978). *Boletín Oficial Del Estado*, 311, de 29 de Diciembre de 1978, 29313–29424. Recuperado de [https://www.boe.es/eli/es/c/1978/12/27/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/c/1978/12/27/(1)/con)
- Covid, cambio y Tercer Sector | Fundación Lealtad*. (n.d.). Recuperado de <https://www.fundacionlealtad.org/covid-cambio-y-tercer-sector/>
- Fundación Luis Vives. (2012). *Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España*.
- Juaneda Ayensa, E. (n.d.). *Capítulo 1. El Tercer Sector, una realidad heterogénea*.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. (2002). *Boletín Oficial Del Estado*, 307, de 24 de Diciembre de 2002, 45229–45243. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/l/2002/12/23/49/con>
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. (2011). *Boletín Oficial Del Estado*, 76, de 30 de Marzo de 2011, 33023–33033. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/l/2011/03/29/5/con>
- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. (2002). *Boletín Oficial Del Estado*, 310, de 27 de Diciembre de 2002, 45504–45515. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/l/2002/12/26/50/con>
- Misión y actividades | Fomento colaboración con ONG | Fundación Lealtad*. (n.d.). Recuperado de <https://www.fundacionlealtad.org/conocenos/mision-y-actividades-fomento-colaboracion-con-ong/>
- Price Waterhouse Coopers Foundation. (2018). *Radiografía del Tercer Sector Social en España: retos y oportunidades en un entorno cambiante*.
- Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos. (2011). *Boletín Oficial Del Estado*, de 24 de Noviembre de 2011, 124263–124398. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/rd/2011/10/24/1491>
- Sinopsis artículo 34 - Constitución Española*. (n.d.). Recuperado de <https://app.congreso.es/consti/constitucion/indice/sinopsis/sinopsis.jsp?art=34&tipo=2>
- Sosvilla Rivero, S., Rodríguez Cabrero, G., & Ramos Herrera, M. del C. (2020). *El sector fundacional en España: atributos fundamentales (2008-2019)*.
- Tercer sector y univocidad conceptual: necesidad y elementos configuradores*. (n.d.).