

ANÁLISIS MULTIVARIANTE DEL PERFIL SOCIAL Y ECONÓMICO DEL TEJIDO FUNDACIONAL ARAGONÉS

MULTIVARIATE ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC PROFILE OF ARAGONESE FOUNDATIONS

ALICIA RAIS

Universidad de Zaragoza
C/Gran Via, 2, 50005 – Zaragoza (España)

FRANCISCO J. LÓPEZ-ARCEIZ

Universidad de Zaragoza
C/Gran Via, 2, 50005 – Zaragoza (España)

ANA J. BELLOSTAS

Universidad de Zaragoza
C/Gran Via, 2, 50005 – Zaragoza (España)

e-mail **autor de contacto**: larceiz@unizar.es

Resumen

Las fundaciones, como entidades pertenecientes a la Economía Social, se configuran como un pilar clave en los modernos estados de bienestar, persiguiendo la corrección de posibles desequilibrios territoriales, económicos y sociales. La reciente crisis económica ha impactado de forma notable entre estas entidades provocando cambios en su estructura y modelo de comportamiento. El objetivo de este trabajo es analizar el perfil social y económico de las fundaciones como respuesta a los cambios económicos que han soportado en un entorno concreto, la Comunidad Autónoma de Aragón. Aragón es una región europea de tamaño medio situada en el noreste de España con un peso aproximado del 3,1% sobre el PIB nacional. A través del Protectorado de Fundaciones de esta Comunidad Autónoma se ha tenido acceso a las Cuentas Anuales, planes de actuación y memorias de actividad de 322 fundaciones en el año 2014. Tras la aplicación de técnicas de análisis multivariante, los resultados obtenidos muestran una fuerte heterogeneidad entre las entidades que desarrollan su actividad en la Comunidad Autónoma, lo que repercute en los niveles de performance económica y social creados por estas organizaciones. Además, se observa una fuerte influencia del modelo de financiación, dependiente de la financiación pública, que actúa como motor en la generación de actividad fundacional, lo que podría introducir debilidades en la gestión de estas entidades, especialmente, en períodos de recesión económica, caracterizados por políticas de austeridad.

Palabras clave: Economía Social, fundación, performance económica, performance social, análisis multivariante.

Área Temática: Economía Social.

Abstract

Foundations, as Social Economy organizations, are a key tool in modern welfare states, pursuing the correction of territorial, economic and social imbalances. The recent economic crisis notably impacted among these entities causing changes in their structure and behavioral model. The aim of this paper is to analyze the social and economic profile of foundations in answer to the economic changes that they have supported in a singular environment, the Autonomous Region of Aragón. Aragón is a medium-sized European region placed in the northeast of Spain with an approximate weight of 3.1% in the national GDP. Through the Foundation Protectorate of this autonomous region, we have accessed to the financial statements, actuation plans and activity reports of 322 foundations in 2014. After using multivariate analysis technics, the obtained results show a strong heterogeneity among the entities that develop their activity in this autonomous region, which affects the levels of economic and social performance created by these organizations. Moreover, a strong influence of the financial management model is observed, dependent on the public funding, which is the origin of the generation of foundational activity and could introduce some weakness in the management of this entities, specially, in economic recession periods, characterized by austerity policies.

Key Words: Social Economy, foundation, economic performance, social performance, multivariate analysis.

Thematic Area: Social Economy.

1. INTRODUCCIÓN

Las fundaciones se configuran como entidades sin fines lucrativos cuya finalidad es la persecución de un fin eminentemente social. Su participación como agente económico es incuestionable desarrollando tareas de prestación de servicios sociales, educación e investigación, ocio o cultura, entre otros, y proporcionando empleo a aproximadamente medio millón de personas (INAEF, 2016). Estas entidades se encuentran fuertemente arraigadas en la cultura española y aragonesa, a pesar de que existen pocos estudios acerca de su modelo de comportamiento y su caracterización como organizaciones económicas.

Por este motivo, se ha decidido desarrollar este estudio, cuyo objetivo fundamental es analizar el perfil social y económico de las fundaciones como respuesta a los cambios económicos que han soportado en un entorno concreto, la Comunidad Autónoma de Aragón. Para dar respuesta a este objetivo se ha contado con una muestra compuesta por 322 fundaciones. En concreto, se ha obtenido información sobre las Cuentas Anuales, planes de actuación y memorias de para el año 2014.

Tras la aplicación de técnicas de análisis multivariante, los resultados obtenidos muestran una fuerte heterogeneidad entre las entidades que desarrollan su actividad en la comunidad autónoma de Aragón. En concreto, es posible identificar tres modelos de comportamiento cuya caracterización depende de la estructura financiera y de inversiones, así como del grado de interacción entre objetivos económicos y sociales. Además, estos perfiles se verán fuertemente condicionados por características cualitativas de la organización como son su fin fundacional, promotores, antigüedad, tamaño, ámbito de actuación, dotación inicial o situación de actividad-no actividad.

Este trabajo se encuentra estructurado en cinco apartados. Tras la introducción, en el segundo apartado se define el marco teórico, analizando el concepto de fundaciones y sus modelos de comportamiento y proponiendo las distintas cuestiones de investigación. A continuación se presenta la metodología aplicada, presentando la muestra y principales variables, los instrumentos estadísticos de contraste y la estadística descriptiva. En las dos secciones finales se detallan los resultados obtenidos y las principales conclusiones alcanzadas en este estudio.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. CONCEPTO DE FUNDACIÓN COMO ENTIDAD SIN FINES LUCRATIVOS

Actualmente, existen distintas aproximaciones sobre el concepto de entidad sin fines lucrativos (Salamon y Sokolowski, 2016). En el contexto español, desde la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 2013, p. 16) se define entidad sin fines lucrativos como “colectividad privada considerada como unidad, cuya estructura patrimonial y unión de voluntades cuenta con suficiente capacidad financiera y organizativa para realizar sus fines orientados al interés general o colectivo, sin que existan títulos de propiedad sobre ella que puedan atribuir derechos sobre eventuales beneficios obtenidos”.

Atendiendo a esta definición, una entidad sin fines lucrativos será considerada como tal, en la medida en que cumpla con una serie de requisitos (AECA, 2013):

- a) Entidad privada. Se considera entidad privada aquella organización que se encuentra sujeta a derecho privado y se relaciona en un plano de igualdad

- respecto a otros agentes económicos. Además, deberán ser independientes en su funcionamiento de los poderes públicos.
- b) Sin fines lucrativos. Estas entidades deben perseguir en todo momento un objetivo social, sin perjuicio de poder desarrollar actividades económicas para conseguirlo.
 - c) Promoción de un interés general o colectivo promoviendo fines que favorezcan a toda la sociedad o a un amplio conjunto de beneficiarios.
 - d) Inexistencia de propiedad, lo que conlleva que la reinversión de los beneficios en el fin social para el que fueron creadas.
 - e) Capacidad de organización y financiación manteniendo una estructura adecuada y recursos suficientes para garantizar el cumplimiento de sus fines.

Estas características son cumplidas por distintas entidades tales como fundaciones, asociaciones, federaciones, sindicatos, partidos políticos, entidades singulares y organizaciones religiosas, entre otros.

Este estudio se centra en el análisis concreto de una modalidad concreta de entidad sin fines lucrativos como es la fundación. Las fundaciones aparecen reguladas en la Ley 50/2002, de Fundaciones cuyo Art. 2 define a estas entidades como organizaciones sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tiene afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Bellostas y Briones (2014) destacan como características básicas de estas entidades, la promoción de un interés general, su estructura de gobierno representada en el patronato y la labor supervisora de los Protectorados. Además, estos autores señalan también como elemento básico su estructura financiera donde se combinan autofinanciación, aportaciones de terceros y fondos provenientes de la realización de diversas actividades.

Las fundaciones han sido situadas como entidades "core" dentro de las entidades sin fines lucrativos, llegando a representar un 0,3% del valor añadido bruto agregado, proporcionando empleo a cerca de medio millón de personas (INAEF, 2016). Estas magnitudes justifican su estudio como entidades sin fines lucrativos.

2.2. MODELOS DE COMPORTAMIENTO DE LAS FUNDACIONES COMO ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

A pesar de su importancia en la economía española, no se ha desarrollado un estudio en profundidad de las características y modelos de comportamiento de estas entidades. No obstante, en otros contextos algunos autores han desarrollado distintos análisis tratando de identificar posibles patrones de comportamiento.

Dees (2001) identificó dos tipos de entidades sin fines lucrativos atendiendo a la primacía de sus fines: a) Entidades puramente filantrópicas, b) Entidades híbridas. Las primeras se dirigirían a la consecución exclusiva de un fin social, mientras que las segundas combinarían objetivos de índole social y económica, aunque siempre supeditada la vertiente económica a la misión social de la organización.

Esta propuesta original ha sido desarrollada por otros autores. Así, Alter (2004, 2006) diferenciaban dentro de las entidades híbridas entre entidades sin fines lucrativos con orientación al mercado y empresas sociales. La principal distinción entre ellas estaría en el rol de la actividad mercantil como aspecto táctico bajo una orientación de mercado como objetivo estratégico en una empresa social. Laville y

otros (2006) a partir de dos dimensiones, interacción con el mercado y tipo de necesidad social (tradicional o emergente) distinguían cuatro posibles patrones de comportamiento. Por su parte, Brouard y otros (2008) atendiendo al modelo de financiación distinguían entre entidades orientadas a la autofinanciación, entidades orientadas a la innovación o entidades orientadas a la transformación social. La diferencia entre ellas vendría dada nuevamente por la interacción entre la dimensión económica y social, nula en un modelo de autofinanciación e intensa en el modelo de transformación social. Travaglini y otros (2010) distinguía entre las entidades sin fines lucrativos con actividades generadoras de ingresos y empresas sociales recordando al desarrollo original de Alter. Más, recientemente, para el conjunto de las entidades sin fines lucrativos por López-Arceiz y otros (2016) distinguen entre entidad sin fines lucrativos tradicional, entidad sin fines lucrativos orientada al mercado y empresa social. En opinión de estos autores la distinción entre estas categorías estará en la interacción entre la estructura económica de la entidad y la interacción entre la vertiente económica y social de la organización.

A pesar del esfuerzo realizado por los distintos autores se carece de una propuesta específica en el contexto de las fundaciones. Atendiendo a los trabajos anteriores sería posible proponer dos variables que permitieran identificar el modelo de comportamiento de una fundación: a) estructura económica y b) integración entre objetivos económicos y sociales.

2.3. CUESTIONES DE INVESTIGACIÓN

La combinación entre estructura económica e integración de objetivos económicos y sociales permitiría definir distintos modelo de comportamiento. La estructura económica de una fundación está compuesta por dos vertientes, su forma de financiación y su estructura de inversiones (López-Arceiz y otros, 2016, Schneider y Hagleitner 2005, Torres y Pina 2003, Michalski, 2012) Atendiendo a la financiación es posible distinguir entre entidades con recursos a patrimonio neto y, altamente dependientes de la dotación fundacional o entidades con cierta tendencia al endeudamiento. Además, dentro de la estructura de financiación será posible distinguir fundaciones más dependientes de la financiación pública y fundaciones con tendencia a financiarse en el sector privado (Trussel y otros, 2002). Paralelamente, a nivel de estructura de inversiones, existirán fundaciones con una tendencia mantener mayores niveles de liquidez frente a fundaciones con una tendencia a adquirir inmovilizados que emplear en su actividad fundacional (Keating y otros, 2005, Bowman, 2011). Por otra parte, la integración entre objetivos económicos y sociales también dará lugar a dos posibles modelos (Bellostas y otros, 2016). Por una parte, aparecerán entidades que priman exclusivamente la actividad social, y por otras fundaciones que desarrollan también actividad económica. La combinación entre estos elementos dar lugar a distintos modelos de comportamiento, lo que lleva a formular la primera cuestión de investigación:

P.1. ¿Existen distintos modelos de comportamiento entre las fundaciones que operan en la Comunidad Autónoma de Aragón?

Atendiendo a la combinación entre las dos dimensiones expuestas sería posible encontrar tres modelos de comportamiento. Un primer modelo, correspondería a las empresas sociales, caracterizadas por financiarse mediante fondos ajenos, con

fuerte presencia de actividad en los mercados y una estructura económica con saldos moderados de tesorería. Los niveles de rentabilidad económica y social serían elevados. El segundo modelo, sería propio de una fundación orientada al mercado, donde a diferencia del caso anterior existiría un mayor peso de la financiación pública y una menor integración entre los objetivos económicos y sociales. Finalmente, aparecería el modelo de la fundación tradicional, opuesto a la empresa social y caracterizado por una gestión orientada exclusivamente a primar el fin fundacional y la performance social.

La implantación de estos modelos podría verse afectada por la configuración de la fundación. Numerosos trabajos han propuesto la influencia de distintas características organizacionales tales como tamaño, fin fundacional, antigüedad, perfil de promotor o dotación inicial (Froelich, 1999, Ariza y otros, 2016, Diaz-Aguado, 2011, Carrol y Starter, 2009, Frumkin y Keating, 2009). Por este motivo, se plantea la siguiente cuestión de investigación:

P.2. ¿Se ve el modelo de comportamiento de las fundaciones aragonesas afectado por sus características cualitativas?

Una respuesta favorable implicará que la adopción de un modelo de comportamiento podría no ser una decisión de la fundación, sino un elemento impuesto por su propia configuración y desarrollo a lo largo del tiempo.

En cualquier caso, mediante ambas cuestiones se analiza tanto el perfil económico y social del tejido fundacional aragonés, como las características que pueden influir en esta configuración.

3. METODOLOGÍA

3.1. MUESTRA

Según la Asociación Española de Fundaciones (2016), a 31 de Diciembre de 2015, existían en España un total de 5,499 fundaciones. De éstas, 360 se sitúan en la Comunidad Autónoma de Aragón (Protectorado de Fundaciones, 2016), constituyendo la población objeto de este estudio.

A través de Dirección General de Justicia e Interior del Gobierno de Aragón se tuvo acceso a las Cuentas Anuales, planes de actuación y memorias de actividad de las distintas fundaciones que desarrollan su actividad en la citada comunidad autónoma. Este acceso permitió obtener una muestra de 322 fundaciones para el período comprendido entre los años 2008 y 2015 cuyas características se describen en la tabla 1.

En la tabla anterior puede observarse como las fundaciones aragonesas desarrollan su campo de actividad fundamentalmente en tres sectores: Servicios sociales (29,80%), educación de investigación (21,10%) y cultura y ocio (17,40%). A nivel de promotor, principalmente estas entidades son creadas por iniciativa privada, especialmente de personas físicas (40,06%), empresas (7,76%) y otras entidades sin fines lucrativos (21,43%). Su ámbito de actuación es mayoritariamente urbano (61,50%), contando con la dotación fundacional mínima exigida por la Ley 50/2002, de Fundaciones en más del 50% de los casos.

Tabla 1. Principales características de la muestra

Variable	n	%
<i>Actividad (†)</i>		
Cultura y ocio	56	17.40
Educación e investigación	68	21.10
Salud	11	3.40
Servicios sociales	96	29.80
Medioambiente	11	3.40
Territorio y desarrollo local	39	12.10
Política	12	3.70
Intermediación filantrópica y voluntariado	5	1.60
Internacional	9	2.80
Religión	8	2.50
Asociaciones profesionales y sindicatos	7	2.20
<i>Promotor</i>		
Persona física	129	40.06
Persona jurídica	116	36.02
Empresa	25	7.76
Entidad sin fines lucrativos	69	21.43
Administración Pública	22	6.83
Mixta	71	22.05
Administraciones Públicas	4	1.24
Administración Pública y empresa	39	12.11
Empresa y personas físicas	13	4.04
Empresa y entidades sin fines lucrativos	15	4.66
Missing	6	1.86
<i>Dotación fundacional inicial</i>		
Inferior a 30.000 euros	179	55.60
30.001-60.000 euros	44	13.70
60.001-90.000 euros	6	1.90
Superior a 90.001 euros	39	12.10
No disponible	54	16.80
<i>Ambito de actuación</i>		
Urbano	198	61.50
Rural	124	38.50
<i>Actividad e inactividad</i>		
Activa	214	66.50
Inactiva	108	33.50
<i>Volumen de activo (Año 2015)</i>		
Inferior a 150.000 euros	117	36.20
150.000 -2.850.000 euros	149	46.30
Superior a 2.850.000 euros	56	17.40
<i>Volumen de ingreso de explotación (Año 2015)</i>		
Inferior a 150.000 euros	155	48.00
150.000 -5.700.000 euros	159	49.30
Superior a 5.700.000 euros	8	2.70
<i>Volumen de empleabilidad (Año 2015)</i>		
Inferior a 5 trabajadores	175	54.20%
5-50 trabajadores	103	31.90%
Superior a 50 trabajadores	44	13.90%
Total	322	100.00

† Classification based on Salamon and Anheier (1996)

Desde un punto de vista económico, se trata de entidades con un volumen de activo intermedio entre 150.000 y 2.850.000 euros (46,30%), que generan un in-

greso de explotación inferior a los 5.700.000 euros (97,30%) y con plantillas inferiores a cinco personas en el 54,20% de los componentes de la muestra. Estas cifras permiten caracterizar al tejido fundacional aragonés como pequeñas y medianas fundaciones. Finalmente, en términos de actividad, un 66,50% se declaran activas en el último ejercicio considerado, lo que revelan una disminución notable con respecto año de referencia.

3.2. DEFINICIÓN DE VARIABLES

La respuesta a las distintas cuestiones de investigación planteadas en el marco teórico implica la selección de un conjunto adecuado de variables. La tabla 2 muestra el conjunto de variables representativas de cada una de las dimensiones, así como su correspondiente definición.

En este trabajo se han definido cinco grandes dimensiones características del perfil social y económico de una fundación. En primer lugar, se ha analizado la estructura de inversiones, atendiendo a la composición de los activos corrientes (RAC) y no corrientes (RANC) de la entidad. En segundo lugar, se han estudiado distintos indicadores relacionados con la estructura de financiación, atendiendo a su composición (RPN, RPNC y RPC), su capacidad para obtener recursos públicos (RFPUBL) y privados (RFPRIV), así como su nivel de endeudamiento (REND). También se han analizado las dimensiones relacionadas con la generación de performance económica (RBAIT y RBN) y social (RT, RV y RU). Finalmente, se han incluido una dimensión adicional compuesta por algunas características cualitativas de la fundación, tales como fin fundacional, perfil del promotor, dotación fundacional inicial, ámbito de actuación, tamaño o calificación como activa.

Las cuatro primeras dimensiones permiten dar respuesta a la primera cuestión de investigación, definiendo el modelo de comportamiento económico-social de las fundaciones que desarrollan su actividad en la comunidad autónoma de Aragón; mientras que la última dimensión introduce un conjunto de características que podrían influir en el modelo seguido por las distintas entidades, consiguiendo así dar respuesta a la segunda cuestión formulada.

3.3. METODOLOGÍA

Para dar respuesta a las cuestiones de investigación planteadas en este trabajo, se ha efectuado, en primer lugar, un análisis descriptivo de las medidas de posición. El objetivo de este análisis es proporcionar una primera aproximación a la muestra objeto de análisis. En este primer análisis también se han analizado distintas submuestras atendiendo a las distintas variables cualitativas, incorporándose los test ANOVA y de Levene, de cara a valorar la igualdad de medias y la presencia de heterocedasticidad, respectivamente.

Tabla 2. Definición de variables

Dimensión	Abreviatura	Variable	Definición
Estructura de inversiones	RANC	Activo No Corriente/Activo total	Relación entre el activo no corriente y el total de activo
	RAC	Activo Corriente/Activo total	Relación entre el activo corriente y el total de activo
Estructura de financiación	RPN	Patrimonio Neto/Activo total	Relación entre el patrimonio neto y el total de fondos propios y ajenos
	RPNC	Pasivo No Corriente/Activo total	Relación entre el pasivo no corriente y el total de fondos propios y ajenos
	RPC	Pasivo Corriente/Activo total	Relación entre el pasivo corriente y el total de fondos propios y ajenos
	RFPUBL	Subv/ activo total	Relación entre subvenciones y el activo total
	RFPRIV	Act. Propia y mercantil/activo total	Relación entre ingresos por actividad propia y mercantil y el activo total
	REND	Pasivo total/PN	Relación entre el Pasivo total y el total de fondos propios y ajenos
Performance económica	RBAIT	BAIT/Activo total	Relación entre el beneficio obtenido antes de deducir el impuesto de sociedades y el activo total
	RBN	BN/Activo total	Relación entre el beneficio después de ser gravado por el impuesto de sociedades y el activo total
Performance social	RT	Nº Trabajadores/Activo total	Relación entre el número de trabajadores y el activo total
	RV	Nº Voluntarios/Activo Total	Relación entre el número de voluntarios y el activo total
	RU	Nº Usuarios/Activo Total	Relación entre el número de usuarios atendidos y el activo total
Características de la fundación	ACT	Fin fundacional	Fin fundacional
	PROM	Perfil del promotor	Persona/s que promueven la creación de la fundación
	DOT	Dotación fundacional inicial	Dotación fundacional a la fecha de constitución
	RU	Ámbito de actuación	Entorno principal en el que opera la fundación
	TAM	Tamaño	Determinación del carácter de pequeña y mediana fundación
	EXT	Tienen actividad	Fundaciones activas o no activas
	ANT	Antigüedad	Fecha de constitución

En segundo lugar, y dada la fuerte heterogeneidad detectada, se ha desarrollado un análisis de conglomerados con la finalidad de identificar los principales perfiles existentes dentro del sector fundacional aragonés. Para ello se ha utilizado la vinculación de Ward, basada en la minimización de la variación intragrupo para conseguir agrupaciones homogéneas y significativas. La siguiente expresión recoge la correspondiente especificación [1]:

$$Min\ SCI = \sum_{k=1}^h SCI_k = \sum_{k=1}^h \left(\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_k} (X_{ijk} - \bar{X}_{ik})^2 \right) \quad [1]$$

donde SCI es la suma cuadrática intragrupo y las variables X_i corresponden a cada uno de los ratios presentados en el apartado anterior. En consecuencia, el término X_{ijk} representa el valor de la variable i -ésima en la fundación j dentro del perfil k y \bar{X}_{ik} es la media de la variable i -ésima en el perfil k . La identificación del número de conglomerados o perfiles a considerar se ha llevado a cabo a través de la prueba de Duncan (1951)¹.

Una vez analizados los distintos perfiles, se ha hecho uso de la técnica de análisis discriminante para determinar las diferencias entre los distintos conglomerados a partir de información de naturaleza cualitativa. Este análisis permite complementar el análisis por conglomerados al introducir información no contenida en las cuentas anuales sobre este tipo de entidades. Gil y otros (2001) apunta a este análisis como herramienta de estudio predictiva que permite detectar no sólo diferencias intergrupos, sino también clasificar nuevos casos a partir de un conjunto de variables denominadas variables discriminantes. La especificación de la función discriminante se resume en la siguiente expresión [2]:

$$Y_{kj} = u_0 + u_1 X_{1kj} + u_2 X_{2kj} + \dots + u_p X_{pkj} \quad [2]$$

donde Y_{km} es el valor de la función discriminante para la fundación m -ésima perteneciente al perfil o conglomerado k , $X_1 \dots X_p$ representan las distintas variables discriminantes, fin fundacional, promotor, ámbito de actuación, tamaño, calificación de activo y antigüedad, y los términos u_i simbolizan los distintos coeficientes para la función discriminante². La aplicación del análisis discriminante en combinación con el análisis cluster permite que a partir de un conjunto de variables de fácil acceso para los distintos stakeholders, se pueda definir un perfil de la posición económico-financiera de la fundación.

¹ Este test, basado en el análisis de la varianza, tiene por objeto determinar las diferencias en medias entre los distintos conglomerados o perfiles obtenidos. De esta forma, si la clasificación efectuada es correcta, entonces las medidas entre los distintos clústeres diferirán a los niveles de significatividad habituales (Sig. Level: 0.05)

² La estimación de los pesos discriminantes se lleva a cabo a partir de la descomposición de la variabilidad total (T) en dos términos, la variación intergrupos (B) y la variación intragrupo (W), de tal forma que $T = B + W$. La función discriminante se expresará como función de las matrices anteriores, así, la suma cuadrática intragrupo será igual al $v^T \cdot W \cdot v$, mientras ya la suma cuadrática intergrupo se expresará como $v^T \cdot B \cdot v$ donde v será un vector de pesos a partir del cual se estimarán los valores u_i . Dado que se persigue obtener grupos homogéneos y a la vez muy diferentes de otros grupos, el criterio de discriminación será $\varphi = \frac{v^T \cdot B \cdot v}{v^T \cdot W \cdot v}$, donde maximizando se obtienen los valores del vector v que sirven para estimar los coeficientes de la función discriminante u .

Finalmente, se han desarrollado un conjunto de mapas elaborados mediante escalamiento multidimensional (PREFSCAL) para determinar la posición de cada uno de los perfiles o conglomerados en relación a las distintas variables discriminantes. Este análisis permite representar las proximidades entre un conjunto de objetos como distancias en un espacio de baja dimensionalidad, siendo una herramienta que facilita la interpretación de los resultados alcanzados en los análisis anteriores (Real, 2001).

El desarrollo de las distintas técnicas de análisis multivariante anteriormente expuestas se ha llevado a cabo a partir del software SPSS v.22.0.

3.4. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Los estadísticos descriptivos constituyen una primera aproximación a los datos analizados. La tabla 1 recoge los estadísticos descriptivos para el total de la muestra.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos. Muestra total

Dimensión	Abreviatura	\bar{x}	σ	Máx	Mín
Estructura de financiación	RPN	-2,485	45,883	1,030	-697,950
	RPNC	1,323	17,711	269,343	0,000
	RPC	2,140	28,205	429,611	-0,030
	RFPUBL	70,383	1036,02	15.576,1	0,000
	RFPRIV	2,149	10,453	140,150	-0,030
	REND	1,344	13,582	184,290	-58,200
Estructura de inversiones	RANC	0,418	0,386	1,000	-0,480
	RAC	0,560	0,390	1,480	0,000
Performance económica	RBAIT	1,469	28,642	427,96	-81,65
	RBN	1,042	22,280	328,72	-81,65
Performance social	RT	0,001	0,001	0,010	0,000
	RV	0,015	0,017	0,240	0,000
	RU	0,033	0,156	1,500	0,000

En términos generales, se observa que estas entidades presentan una fuerte dependencia del activo corriente frente al activo no corriente (media RAC: 0,560; media RANC: 0,418). En relación a la estructura financiera, destaca la dependencia de los pasivos corrientes (media RPC: 2,140) respecto al pasivo no corriente (media RPNC: 1,323). El hecho de que la media del patrimonio neto sea negativa (RPN: -2,485), indica que el sector fundacional aragonés se encuentra en una situación delicada respecto a su solvencia. En este sentido, el ratio de endeudamiento toma también valores superiores a la unidad (media REND: 1,344). En relación a la performance económica, se observa como los ratios de rentabilidad arrojan resultados positivos (Media RBAIT: 1,469 y Media RBN: 1,042). Por otro lado, en lo que respecta a la performance social, cabe destacar un

uso poco intensivo de los recursos humanos, tanto trabajadores con una media de 0,001 trabajadores por unidad de activo como de voluntarios con media 0,015 voluntarios por unidad de activo. A pesar de ello, el nivel de usuarios es ligeramente superior llegando a alcanzar una media de 0,0338 usuarios por unidad de activo.

En todo caso, estos valores deben ser tomados con cierta cautela. Las elevadas desviaciones típicas muestran una fuerte heterocedasticidad en las variables analizadas. Por esta razón, se ha decidido segmentar la muestra a través de las variables cualitativas presentadas en el apartado anterior (Tabla 4).

En la tabla 4 puede observarse como las entidades en estado de no actividad se caracterizan por una estructura de inversión con un ligero mayor peso del activo corriente (Media RAC: 0,587) que aquellas activas. Respecto a la estructura financiera, estas entidades muestran una agravación del problema de solvencia (media PN: -20,133). Asimismo, destaca la fuerte dependencia del pasivo corriente (media PC: 12,962) frente al pasivo no corriente (media PNC: 8,083). También se observan fuertes diferencias en rentabilidad, muy superior en entidades no activas (media RBAIT: 12,719; media RBN: 9,801).

En relación al tamaño de las distintas fundaciones también se observan fuertes diferencias en la estructura de financiación y en la estructura de inversiones. En concreto, las entidades grandes tienden a mayores niveles de endeudamiento (media END: 4,196) y a invertir en activos a largo plazo (media ANC: 0,546). A pesar de ello, las entidades de reducida dimensión consiguen llegar a un mayor volumen de usuarios (media RU: 0,052).

El ámbito rural o urbano, así como la dotación inicial no marcan diferencias significativas entre las distintas fundaciones (p valor $>0,100$). No obstante, si que se observa una fuerte influencia en la estructura de activo. Así, en términos de liquidez, las mayores dificultades se observan en entidades cuyo ámbito de actuación se encuentra en el medio rural (media RAC: 0,448) y con dotaciones inicial por encima de los mínimos legales (media RAC:0,422).

En relación a los promotores, no se observan diferencias significativas (p valor $>0,100$) en ninguna de las variables estudiadas. Algo similar ocurre con el fin fundacional que únicamente marca diferencias en relación a los niveles de activo no corriente empleados (p valor $<0,100$). La última variable, relacionada con la antigüedad de la fundación, si que induce fuertes diferencias en la estructura de inversiones. Así, es posible observar como las fundaciones más antiguas se encuentran más consolidadas en su activos a largo plazo (media ANC: 0,609), mientras que las entidades creados bajo los nuevos regímenes legales son mucho más dependientes del activo corriente (media AC $>0,550$).

Estos resultados permiten evidenciar diferencias en el perfil económico y social de las fundaciones que conforman el Tercer Sector aragonés. Estas diferencias se revelan en todas las dimensiones consideradas lo que hace pensar en la existencia de conglomerados detrás de la muestra analizada. Esta conclusión se ve también reforzada por la fuerte heterogeneidad detectada en el test de Levene.

Tabla 4. Estadísticos descriptivos. Variables cualitativas

Dimensión	Abreviatura	Activa				Tamaño				Rural			Dotación inicial				
		\bar{x}_{activa}	$\bar{x}_{no\ activa}$	(a)	(b)	\bar{x}_{PYME}	$\bar{x}_{No\ PYME}$	(a)	(b)	\bar{x}_{rural}	\bar{x}_{urbano}	(a)	(b)	$\bar{x}_{mínima}$	$\bar{x}_{superior}$	(a)	(b)
Estructura de financiación	RPN	0,546	-20,133	**	***	-4,219	0,530	-	-	-7,447	0,384	-	**	0,481	-9,903	-	***
	RPNC	0,162	8,083	**	***	2,007	0,091	-	-	3,217	0,228	-	**	0,093	4,189	-	***
	RPC	0,282	12,962	**	***	2,368	0,021	-	-	5,218	0,361	-	**	0,394	6,699	-	***
	RFPUBL	81,000	1,018	-	-	111,78	1,839	-	-	1,562	110,32	-	-	133,57	1,889	-	-
	RFPRIV	2,318	1,045	-	-	2,601	1,495	-	*	2,611	1,880	-	-	1,344	1,971	-	-
	REND	1,487	0,440	-	-	-0,045	4,196	**	***	0,125	2,059	-	**	2,788	-0,399	-	-
Estructura de inversiones	RANC	0,435	0,325	-	*	0,353	0,546	***	**	0,541	0,348	***	-	0,279	0,563	***	**
	RAC	0,555	0,587	-	***	0,614	0,454	***	***	0,448	0,625	***	-	0,688	0,422	***	-
Performance económica	RBAIT	-0,462	12,719	**	***	2,368	0,021	-	-	3,989	0,013	-	**	-0,694	6,411	-	**
	RBN	-0,462	9,801	**	***	1,696	0,018	-	-	2,822	0,013	-	**	-0,695	4,938	-	**
Performance social	RT	0,000	0,001	-	-	0,001	0,002	-	**	0,000	0,001	-	**	0,001	0,000	-	**
	RV	0,182	0,001	-	-	0,001	0,003	-	**	0,001	0,002	-	-	0,003	0,001	-	-
	RU	0,039	0,005	-	*	0,052	0,005	**	***	0,021	0,041	-	-	0,052	0,016	-	*

(a) Test de análisis de la varianza

(b) Test de Levene de homogeneidad de varianzas

Tabla 4. Estadísticos descriptivos. Variables cualitativas (continuación)

Dimensión	Abreviatura	Promotor				Fin fundacional				Constitución					
		$\bar{x}_{p.fis.}$	$\bar{x}_{p.jur.}$	\bar{x}_{mix}	(a) (b)	$\bar{x}_{s.soc}$	\bar{x}_{inves}	\bar{x}_{ocio}	\bar{x}_{otros}	(a) (b)	$\bar{x}_{<1994}$	$\bar{x}_{1994-2001}$	$\bar{x}_{>2002}$	(a) (b)	
Estructura de financiación	RPN	0,792	0,445	-13,549	- ***	0,754	0,513	-17,480	0,321	- ***	0,411	0,541	-4,775	- -	
	RPNC	0,042	0,082	5,806	- ***	0,058	0,141	7,035	0,325	- ***	0,458	0,138	2,132	- -	
	RPC	0,133	0,462	8,724	- ***	0,161	0,346	11,445	0,307	- ***	0,131	0,269	2,132	- -	
	RFPUBL	1,063	189,66	1,391	- **	211,80	1,487	2,709	0,799	- **	0,453	284,54	1,854	- ***	
	RFPRIV	2,377	2,738	0,877	- -	1,129	1,284	1,850	4,416	- ***	4,661	1,751	1,476	- ***	
	REND	0,563	2,294	1,261	- -	0,285	2,132	0,503	2,488	- *	0,061	1,989	1,497	- -	
Estructura de inversiones	RANC	0,410	0,409	0,418	- -	0,461	0,379	0,526	0,335	*	-	0,609	0,377	0,374	*** **
	RAC	0,558	0,579	0,563	- -	0,513	0,621	0,474	0,618	- -	0,391	0,571	0,611	*** **	
Performance económica	RBAIT	-0,748	-0,140	8,275	- ***	-0,901	-0,124	10,759	-0,057	- ***	0,009	-0,103	2,645	- -	
	RBN	-0,739	-0,147	6,329	- ***	-0,897	-0,127	8,218	-0,058	- ***	0,016	-0,094	1,883	- -	
Performance social	RT	0,001	0,002	0,001	- -	0,001	0,001	0,003	0,001	- ***	0,000	0,001	0,002	- -	
	RV	0,001	0,004	0,001	- **	0,004	0,001	0,074	0,006	- ***	0,001	0,004	0,003	- -	
	RU	0,042	0,039	0,011	- -	0,020	0,038	0,073	0,029	- *	0,005	0,039	0,042	- -	

(a) Test de análisis de la varianza

(b) Test de Levene de homogeneidad de varianzas

4. RESULTADOS

La presentación de los resultados se articula en tres subapartados. En el primer de ellos se muestran los diferentes conglomerados definidos a partir de cuatro dimensiones que marcan el perfil social y económico de las entidades analizadas: Estructura de financiación, estructura de inversiones, performance económica y performance social. En el segundo subapartado, se presentan los resultados alcanzados en el análisis discriminante desarrollado con la finalidad de conocer las diferencias entre los distintos cluster a partir de las variables cualitativas estudiadas. Finalmente, los resultados se representan mediante escalamiento dimensional para facilitar la interpretación y la respuesta a las cuestiones de investigación planteadas.

4.1. ANÁLISIS DE CONGLOMERADOS

El análisis de conglomerados por casos es sensible a la presencia de valores atípicos. La realización de este análisis muestra los resultados más óptimos en términos de diferenciación para un nivel de 12 conglomerados. Si bien, únicamente tres de ellos alcanzan un volumen de casos significativos para ser tenidos en consideración³. La tabla 5 recoge las medias alcanzadas en cada uno de estos tres clusters.

Tabla 5. Análisis por conglomerados: Medias por grupo

Dimensión	Abreviatura	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Estructura de financiación	RPN	0,646	0,770	0,398
	RPNC	0,069	0,144	0,326
	RPC	0,285	0,086	0,276
	RFPUBL	0,575	1,531	0,419
	RFPRIV	1,393	2,769	0,669
	REND	3,401	0,378	0,403
Estructura de inversiones	RANC	0,323	0,837	0,035
	RAC	0,677	0,163	0,965
Performance económica	RBAIT	0,083	0,009	-0,048
	RBN	0,089	0,005	-0,046
Performance social	RT	0,000	0,000	0,001
	RV	0,000	0,001	0,004
	RU	0,010	0,010	0,013

El primer grupo se caracterizaría por tener una estructura de financiación basada en los fondos ajenos (media REND: 3,401), observándose también una fuerte dependencia de los fondos a corto plazo (media RPC: 0,285). Asimismo, estas

³ El test de Duncan también manifiesta diferencias entre los conglomerados seleccionados obteniéndose diferencias para los tres cluster analizados a un nivel de significación del 0,05.

entidades desarrollarían una baja dependencia de la financiación pública (media RFPUBL: 0,575) y una mayor orientación al mercado (RFPRIV: 1,393). Su estructura de inversión destacaría por un cierto equilibrio entre las proporciones de inversión a medio y largo plazo (media RANC: 0,323; media RAC: 0,677). La rentabilidad económica de las entidades ubicadas es superior a cero los indicadores seleccionados (media RBAIT: 0,083; media RBN: 0,089). Finalmente, en términos social, estas entidades se caracterizarían por una bajo nivel en los recursos humanos empleados (media RT: 0,000; media RV: 0,000), aunque con una notable cobertura en términos de usuarios (media RU: 0,010). Estos valores permitirían ubicar a estas entidades como empresas sociales.

En el segundo grupo aparecerían entidades con un perfil diferente. A nivel de estructura de financiación, destaca su elevada dependencia de los fondos propios (media RPN: 0,770), con una estructura orientada a la captación de recursos privados (RFPRIV: 2,769), pero también públicos (media RFPUBL: 1,531). A nivel de estructura de inversiones, destaca una fuerte inversión en activos a largo plazo (media ANC: 0,837). Su performance económica es positiva, aunque no alcanza los niveles del grupo anterior (media RBAIT: 0,009; media RBN: 0,005). Finalmente, su performance social alcanza un nivel similar al primer grupo, aunque con un uso más intensivo del voluntariado (media RV: 0,001). Este perfil sería característico de una fundación con orientación mercado.

Por otra parte, aparece un tercer grupo compuesto por fundaciones con una situación económica más delicada. A nivel de estructura de financiación, destaca la tendencia al endeudamiento (media REND: 0,403), en especial a largo plazo (media RPNC: 0,326). Su financiación proviene de las aportaciones del sector privado (media RFPRIV: 0,669), aunque hay una aportación elevada en comparación desde el sector público (media RFPUBL: 0,419). Su estructura de inversiones tiende a acumular liquidez en forma de activos corrientes (media RAC: 0,965). A nivel de performance económica se obtienen valores negativos (media RBAIT: -0,048; media RBAT: -0,046), si bien consiguen los mejores valores en términos sociales (media RT: 0,001; media RV: 0,004 y media RU: 0,013). Este modelo respondería al patrón de una fundación tradicional.

Por tanto, los resultados del análisis por conglomerados revelan la existencia de tres grupos diferenciados que corresponderían a fundaciones con modelos de comportamientos cercanos a: a) Empresa social, b) Fundación con orientación de mercado y c) Fundación tradicional. Este resultado impediría hablar de un modelo único, respondiéndose así a la primera cuestión de investigación. No obstante, conviene poner nuevamente de manifiesto la fuerte heterogeneidad detectada, existiendo algunas fundaciones con comportamientos específicos que escapan de la categorización anterior.

4.2. ANÁLISIS DISCRIMINANTE

En este apartado se ha desarrollado un análisis discriminante teniendo en cuenta las distintas variables cualitativas que caracterizan a las distintas fundaciones. La obtención de las funciones discriminantes se basa en los resultados obtenidos al calcular los coeficientes estandarizados y la propia matriz de estructura (Tabla 6).

Tabla 6: Análisis discriminante: Coeficientes estandarizados y matriz de estructura.

Dimensión	Abreviatura	Coeficientes std.		Matriz de estructura	
		Función 1	Función 2	Función 1	Función 2
Características de la fundación	TAM	0,643	0,049	0,525	0,211
	RU	0,479	0,071	0,381	-0,024
	DOT	0,608	-0,436	0,513	-0,461
	EXT	0,406	0,316	0,273	0,415
	PROM				
	Física	-0,046	0,490	0,077	0,084
	Jurídica	-0,120	0,466	-0,010	0,216
	ACT				
	Serv. Soc.	-0,133	-0,186	-0,069	-0,268
	Inv.	-0,156	-0,119	0,019	-0,182
	Ocio	-0,141	0,391	-0,160	0,479
	ANT				
	<1994	0,298	-0,266	-0,036	-0,207
1995-2002	-0,162	-0,397	-0,235	-0,513	

Nota: No se utilizan las categorías promoción mixta, actividad otros y antigüedad a partir de 2002, dado que forman el complementario a la unidad.

La tabla 6 recoge información relacionada con lo que algunos autores denominan análisis discriminante descriptivo, es decir, el análisis de los coeficientes estandarizados y la matriz de estructura (Gil y otros, 2001). Los coeficientes estandarizados indican la influencia de cada una de las variables en la construcción de las funciones discriminantes canónicas. Puede apreciarse como la función 1 recoge información relacionada con el tamaño de la fundación, su ámbito de actuación, su dotación inicial y si estado como activa o no activa. Por el contrario la función 2, toma en consideración otros aspectos relacionados con el tipo de promotor, la actividad (ocio) o la antigüedad (a partir del año 2002). De esta manera, la función 1 vendría explicada por la configuración de la fundación, mientras que la función 2 recogería variables más vinculadas a la voluntad del fundador. Esta conclusión también se refuerza tras el análisis de la matriz de estructuras.

Los conglomerados definidos en el apartado anterior se posicionan dentro de las distintas funciones discriminantes. La tabla 7 muestra los centroides de grupo para ambas funciones.

Tabla 7. Análisis discriminante: Funciones en los centroides de los grupos

Grupo	Función 1	Función 2
Grupo 1 – Empresa social	-0,461	-0,555
Grupo 2 – Fundación con orientación de mercado	-0,622	0,229
Grupo 3 – Fundación tradicional	0,785	0,028

En la tabla anterior puede observarse como las entidades pertenecientes al grupo 1 (empresa social) toman valor intermedio en la función 1 y negativo en la fundación 2. Este resultado hace pensar en organizaciones de tamaño intermedio, de ámbito rural, con dotaciones superiores a los mínimos legales, y con cierta actividad en su fin fundacional. Además, se trataría de entidades promovidas por personas físicas, cuyo campo de actividad serían los servicios sociales y con una cierta antigüedad. Las entidades pertenecientes al grupo 2 (fundaciones con orientación de mercado) acentúan las características de la función 1, pero sobre todo destacan por estar promovidas por personas jurídicas, dedicarse al campo de la cultura y ocio y ser de reciente creación. Finalmente, las entidades del grupo 3 (fundaciones clásicas) mostrarían un comportamiento heterogéneo en la función 2, con valores cercanos a cero, pero responderían al patrón de una pequeña fundación, de ámbito urbano, con una dotación mínima, aunque muy activa en su fin fundacional.

Por último, conviene destacar la bondad del ajuste que ha permitido valorar los resultados obtenidos⁴. Por tanto, este análisis ha permitido obtener dos funciones capaces de diferenciar los tres grupos obtenidos en el análisis de conglomerados. En consecuencia, es posible responder afirmativamente a la segunda cuestión de investigación planteada, dado que el modelo de comportamiento a nivel económico y social se ve fuertemente afectado por las características cualitativas de la fundación.

4.3. ANÁLISIS DE ESCALAMIENTO MULTIDIMENSIONAL

El análisis de escalamiento multidimensional tiene como finalidad facilitar, a través de un instrumento gráfico la interpretación de los resultados obtenidos (Figura 1).

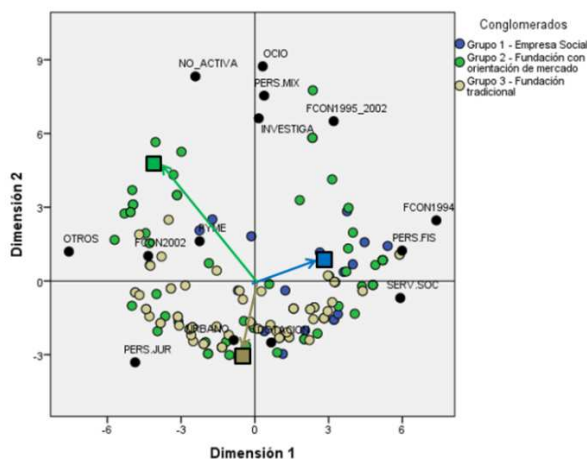


Gráfico 1: Análisis de escalamiento multidimensional.

⁴ Los autovalores obtenidos muestran valores de 0,463 y 0,080, lo que refleja un peso superior de la función 1 sobre la función 2. Los coeficientes de correlación canónica toman valores superiores a 0,100 en ambas funciones. Finalmente, el estadístico asociado a la lambda de Wilks también permite trabajar con las dos funciones señaladas. Finalmente, el test M de Box también ha obtenido > 0,100.

En el gráfico 1 se aprecian en distintos colores los distintos conglomerados obtenidos. Nuevamente llama la atención la elevada heterogeneidad en la muestra, así como las dificultades para distinguir con nitidez entre los grupos 1 y 2. Los ejes del gráfico se corresponden a las funciones 1 y 2 obtenidas en el análisis discriminante y facilitan la descripción de cada uno de los grupos. Así,

- El grupo 1 recogería a las fundaciones bajo un modelo de comportamiento de empresa social. Estas entidades se caracterizan por tener una fuerte orientación al mercado y baja dependencia de la financiación pública. Además, obtienen elevados niveles de rentabilidad y económica y un nivel medio de performance social. Suelen estar promovidas por personas físicas, en el campo de los servicios social y además tiene una cierta antigüedad en la comunidad autónoma.
- El grupo 2, correspondiente a las fundaciones con orientación de mercado, destaca por incorporar a la financiación pública la financiación a través de actividad mercantil. Su rentabilidad económica es algo más baja que el grupo anterior y mantienen un nivel medio en la generación de performance social. Estas entidades son promovidas por personas jurídicas, en actividades relacionadas con ocio y cultura, siendo entidades de reciente creación.
- Finalmente, el grupo 3 contiene a las fundaciones tradicionales. Estas entidades son más dependientes de la financiación pública, tienden a crecer vía endeudamiento con tasas de rentabilidad económica negativas, aunque destacan en los niveles de performance social alcanzados. Además, se observa un tamaño pequeño, bajo dotaciones mínimas, en entornos urbanos y con un elevado grado de actividad.

Estos resultados permiten responder a las preguntas de investigación formuladas. Así, en relación a la primera cuestión, no es posible hablar de un único modelo o perfil económico y social entre las fundaciones situadas en la comunidad autónoma de Aragón. Asimismo, se observa como las características cualitativas de la fundación influyen de una forma determinante en el modelo desarrollado por la entidad.

5. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos en este estudio ponen de manifiesto una fuerte heterogeneidad entre las entidades que conforman el tejido fundacional aragonés. A pesar de ello, es posible identificar tres modelos de comportamiento: a) Empresa social, b) Fundación con orientación de mercado y c) Fundación tradicional. La distinción entre estos modelos depende de su estructura económica (financiera y de inversiones), así como del grado de interacción entre objetivos económicos y sociales. Además, se observa como estas organizaciones se ven fuertemente influenciadas por otras características cualitativas que contribuyen a sesgar su perfil económico y social.

En consecuencia, estos resultados impiden hablar de un modelo de comportamiento único y muestran una influencia de aspectos cualitativos y ajenos a la actividad fundacional sobre los distintos modelos lo que tiene importantes

implicaciones. Así, este trabajo, permite a partir de un conjunto de variables iniciales determinar qué modelo terminará siguiendo una fundación, hecho que impactará en sus niveles de performance económica y social. Además, el desarrollo de modelos que incorporan la actividad económica como objetivo organizacional también revela una tendencia por la diversificación en la financiación. Las entidades bajo estos nuevos modelos obtendrían nuevas fuentes de recursos más allá de la financiación pública, lo que introducirá una fortaleza especialmente, en períodos de recesión económica, caracterizados por políticas de austeridad. Finalmente, los resultados también revelan la posibilidad de compatibilizar en una entidad fundacional objetivos económicos y sociales, sin que de ello se deriven tensiones que impidan el desarrollo de la organización.

No obstante, existen algunas limitaciones que deben ser reseñadas. En primer lugar, la muestra utilizada pertenece a una única comunidad autónoma. Además, la metodología empleada posee una naturaleza descriptiva, siendo necesario el empleo de herramientas predictivas para poder extraer resultados concluyentes. Por último, la definición de las dimensiones ha tenido lugar a través de variables proxy. Por estas razones, este trabajo queda abierto a futuras líneas de investigación que traten de superar las limitaciones señaladas.

REFERENCIAS

- ALTER, K. (2004). *Social enterprise typology*. Virtue Ventures LLC, Washington, DC.
- ALTER, K. (2006). *Social enterprise typology*. *Virtue Ventures LLC*, 12, 1-124.
- ARIZA, A.; FERNANDEZ, V.; TIRADO, P. (2016) La incidencia de los valores culturales en el voluntariado: el caso de Europa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 120, 7-34.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (2013). *Identidad de las Entidades Sin Fines Lucrativos*. AECA, Madrid.
- BELLOSTAS, A. J.; BRIONES, J. (2014). Identidad de las entidades sin fines lucrativos. AECA: *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 105, 48-50.
- BELLOSTAS, A. J.; LÓPEZ-ARCEIZ, F.J.; MATEOS, L. (2016). Social Value and Economic Value in Social Enterprises: Value Creation Model of Spanish Sheltered Workshops. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(1), 367-391.
- BOWMAN, W. (2011). Financial capacity and sustainability of ordinary nonprofits. *Nonprofit management and leadership*, 22(1), 37-51.
- BROUARD, F.; HEBB, T.; MADILL, J. (2008). Development of a social enterprise typology in a Canadian context. *Entrepreneurship, Theory & Practice*, Special Issue on Social Entrepreneurship, 1-39.
- CARROLL, D.A.; STATER, K.J. (2009). Revenue diversification in nonprofit organizations: Does it lead to financial stability?. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 19(4), 947-966.
- DEES, J.G. (2001). The meaning of social entrepreneurship available at: www.fuqua.duke.edu/centres/case/documents/dees_SE.pdf (accessed 30 April 2017)
- DIAZ-AGUADO JALÓN, C. (2011). La Fundación: Fines y Dotación Inicial. *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social*, 2.
- DUNCAN, D.B. (1951). *A significance test for differences between ranked treatments in an analysis of variance*. Virginia Polytechnic Institute, Virginia.
- FROELICH, K.A. (1999). Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations. *Nonprofit and voluntary sector quarterly*, 28(3), 246-268.
- FRUMKIN, P.; KEATING, E. (2009). The risks and rewards of nonprofit revenue concentration. Faculty Research Working Paper Series: Hauser Center for Nonprofit Organizations.

- GIL FLORES, J.; GARCÍA JIMÉNEZ, E.; RODRÍGUEZ GÓMEZ, G. (2001) Análisis discriminante. *Cuadernos de Estadística*, 12, 30-65.
- INSTITUTO DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE FUNDACIONES (2014). *El sector fundacional en España: Atributos fundamentales (2008-2014)*. AEF, Madrid.
- KEATING, E. K.; FISCHER, M.; GORDON, T. P.; GREENLEE, J. S. (2005). Assessing financial vulnerability in the nonprofit sector. SSRN Working paper.
- LAVILLE, J.L.; LÉVESQUE, B.; MENDELL, M. (2006). The Social Economy diverse approaches and practices in Europe and Canada. *Cahier de l'ARUC-Économie Sociale*, No C-11-2006 November, 46.
- LÓPEZ-ARCEIZ, F. J.; BELLOSTAS, A.J.; RIVERA TORRES, M.P. (2016). The Effects of Resources on Social Activity and Economic Performance in Social Economy Organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, 26(4), 499-511.
- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.
- MICHALSKI, G. (2012). Accounts Receivable Management in Nonprofit Organizations. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 68(124), 83-96.
- REAL DEUS, J.E. (2001) Escalamiento multidimensional. *Cuadernos de Estadística*, 14, 7-27.
- SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K. (1996). *The international classification of nonprofit organizations: ICNPO-Revision 1*, Johns Hopkins University Institute for Policy Studies.
- SALAMON, L. M.; SOKOLOWSKI, S. W. (2016). Beyond nonprofits: Re-conceptualizing the third sector. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(4), 1515-1545.
- SCHNEIDER, U.; HAGLEITNER, J. (2005). *Österreichische NPO im Spiegel der Arbeitsstättenzählung 2001*. Forschungsberichte des Instituts für Sozialpolitik 02/2005. Wien:Wirtschaftsuniversität Wien
- TORRES, L.; PINA, V. (2003). Accounting for Accountability and Management in NPOs. A Comparative Study of Four Countries: Canada, the United Kingdom, the USA and Spain. *Financial Accountability and Management*, 19(3), 265-285.
- TRAVAGLINI, C.; BANDINI, F.; MANCIONE, K. (2010). *Social Enterprise in Europe: Governance Models. An analysis of governance models in social enterprises through a comparative study of the legislation of eleven countries*. Associazione Italiana per la Cultura della Cooperazione e del Non Profit, Italy.
- TRUSSEL, J.; GREENLEE, J. S.; BRADY, T. (2002). Predicting financial vulnerability in charitable organizations. *The CPA Journal*, 72(6), 66.