

# ¿QUÉ ES EL TERCER SECTOR? TEORÍA Y ALGUNA EVIDENCIA EMPÍRICA

**Enrique Viaña Remis**

*Universidad de Castilla-La Mancha*

Este artículo trata de definir el Tercer Sector desde un punto de vista económico y no jurídico-sociológico, como es habitual. Tras proponer una definición como la buscada, se pregunta acerca de su adecuación a distintos tipos de entidad habitualmente incluidos en el Tercer Sector. A continuación, investiga sobre algunos casos límite. Por último, se plantea qué tiene que decir la evidencia empírica disponible. El artículo incluye las magnitudes agregadas del Tercer Sector en España, de más reciente publicación, discute algunos de los datos y termina con unas conclusiones.

*Palabras clave:* economía social, sector no lucrativo, tercer sector.

## 1. INTRODUCCIÓN

La actual crisis económica presenta rasgos que, al menos en apariencia, tienen que ver con cierto fracaso de las entidades con fines de lucro en administrar los recursos confiados al capitalismo. Tras casi tres décadas de insistente denuedo de la economía pública y elogio no disimulado de la codicia canalizada a través del mercado como motor más eficiente del crecimiento, el mundo amaneció un día a finales del verano de 2008 con la noticia de que las finanzas internacionales buscaban un equilibrio de Nash que iba a hundir al planeta en la miseria. Los gobiernos tuvieron que salir al rescate de los elementos fundamentales del armazón financiero, en evitación de males mayores. Y el público tuvo que asistir como mayor ó menor estupor al espectáculo de que los recursos del Estado se invirtieran en sostener a la banca mientras el desempleo aumentaba en un orden de magnitud de millones sin que se dispusiera de medios financieros para evitarlo. Hay disparidad de opiniones respecto de lo que durará esta crisis. Un hecho parece cierto, sin embargo: el mundo no saldrá del trance tal y como entró en él. Pasarán generaciones antes, si es que llega a suceder, que se vuelva a entronizar el ánimo de lucro como valor supremo del sistema económico. El ánimo de lucro no desaparecerá, como tal, pero se abre un espacio de gestión no lucrativa, donde el sector público y el sector privado sin fines de

lucro tendrán que encontrarse y cooperar. En la euforia de los gobiernos en el otoño de 2008, y en particular, en la estela de la Conferencia de Washington del G-20, algunos creyeron que el fracaso de los mercados devolvía la iniciativa al Estado en la gestión económica. Cualquiera con un poco de conocimiento de la historia económica sabe que ese camino ya se recorrió, y adónde conduce. Si resulta insostenible que las agencias de *rating*, por ejemplo, continúen desarrollando su labor en términos comerciales, es decir, pagando la calificación quien emite los activos cuyo riesgo de crédito se trata de calificar, tampoco es mucho mejor la solución que empieza a proponerse de un macroorganismo internacional, de carácter público, que asumiría, no ya la calificación de los riesgos, sino el reparto de su estudio entre las actuales agencias, con el fin de desconectar al calificador del calificado. Una *solución* como ésta no haría más que aumentar la burocracia internacional y, con ella, los costes de calificación, que son costes de transacción, y lo que menos necesitan las finanzas internacionales para recuperar el tono en su actividad son "soluciones" que aumenten la burocracia y los costes de transacción. Por el contrario, una alternativa basada en la sustitución de las agencias de calificación lucrativas por entidades no lucrativas, que pasen a realizar su labor (o quizá que las propias agencias renuncien al lucro y se conviertan en entidades del *Tercer Sector*), es exactamente lo que se está necesitando. Es sólo un ejemplo de las oportunidades que se abren al sector no lucrativo de invadir el corazón del sistema, con ventajas para éste, y a fin de cuentas para todos<sup>1</sup>.

## 2. QUÉ ES EL TERCER SECTOR

El interés que despierta desde hace unos lustros el Tercer Sector corre tan sólo parejo del profundo desconocimiento que existe sobre el mismo. Seguramente, hay razones de peso para ambos, interés y desconocimiento. El interés proviene, en su mayor parte, del convencimiento, que empieza a generalizarse, de que el capitalismo puro y duro, que tuvo su oportunidad de mostrar méritos y deméritos en casi tres décadas de dominio indiscutido de las finanzas mundiales por Wall Street, no es capaz, por obra y gracia de un egoísmo que únicamente conoce los límites que impone la autorregulación, de propiciar un crecimiento sostenible. A su vez, el desconocimiento proviene del hecho de que el estudio del Tercer Sector ha sido llevado a cabo, fundamentalmente, por juristas y sociólogos, mientras los economistas han tendido a menospreciarlo (lo que es un síntoma de la ceguera colectiva de que se ha contagiado la profesión, fascinada por las

---

(1) Es bien conocido que New York Stock Exchange (NYSE), la Bolsa de Nueva York, adoptó la forma jurídica de entidad no lucrativa en 1971, siendo sostenida a partir de entonces por cuotas de los miembros del mercado (*brokers*); y no la abandonó hasta 2006, momento de su fusión con ArcaEx, la empresa (lucrativa) gestora de la Bolsa de San Francisco, para formar NYSE Group, Inc., también una empresa lucrativa. Ahora bien, es menos conocido que fueron razones tecnológicas las que aconsejaron la fusión; es de suponer que, una vez aceptada la necesidad de ésta, no hubo manera de que los socios de ArcaEx renunciaran a las plusvalías generadas por la operación. Véase Benhamou, Everaert y Serval (2007), p. 88.

virtudes del mercado). El esfuerzo de juristas y sociólogos ha sido loable, pero a la fuerza parcial y limitado. Pues es imposible conocer a fondo ningún sistema o institución social sin estudiar sus fundamentos económicos.

El predominio del enfoque jurídico y sociológico ha conducido a priorizar, en la caracterización del Tercer Sector, rasgos tales como 1) el estar formalmente organizado, 2) el pertenecer al sector privado, 3) su independencia tanto respecto del gobierno como del sector lucrativo, 4) el no reparto de beneficios, y 5) la voluntariedad de los recursos que se le asignan<sup>2</sup>. La repetición ritual de estos rasgos en todo estudio aplicado del Sector ha llegado a convertirse en un verdadero *mantra*. Con toda probabilidad, la explicación radica en que dichos principios encajan, si bien que parcialmente, en la imagen que el propio Tercer Sector, o al menos su segmento más activista, tiene de sí mismo. Así, si la definición más ó menos "oficial" del Tercer Sector denota los cinco rasgos enunciados, a su vez se le hace connotar otros, de contenido más ideológico, como la filantropía, el altruismo y la solidaridad. Así, muchos hablan de "filantropía", "economía social" o incluso "sector solidario" para referirse al Tercer Sector. Y puesto que rasgos como los citados en último lugar se evidencian como antitéticos del proverbial egoísmo del libre mercado, no pocos llegan a postular al Tercer Sector, bajo éste nombre o alguno de los mencionados más arriba, como alternativa al capitalismo. Tal es la posición del Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique, Social et Coopérative (CIRIEC)<sup>3</sup>. En el seno de la Unión Europea, la misma visión se encuentra articulada en la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF). Debido a la importancia que se atribuye a las entidades por ella representadas<sup>4</sup>, la CEP-CMAF es consultada habitualmente por las autoridades comunitarias, particularmente en materia de políticas de competencia que afectan a dichas entidades, y la Conferencia, a su vez, suele emitir de motu propio dictámenes sobre éstos y otros temas. Bajo el nombre *Social Economy Europe*, la CEP-CMAF dispone de página propia en la web oficial de las Comunidades Europeas ([www.socialeconomy.eu.org](http://www.socialeconomy.eu.org)). En España, la CEP-CMAF está representada por la Confederación Empresarial Española de la Economía Social

(2) Estos son los rasgos que definirían el Tercer Sector según el estudio, ya "clásico", que dirigieron L. M. Salamon y H. K. Anheier bajo patrocinio de la Universidad Johns Hopkins, de Baltimore (véase Salamon y Anheier, 1997). En España, el estudio para la Universidad Johns Hopkins fue financiado por la Fundación BBV (véase Ruiz de Olabuénaga, 2000).

(3) Véase, a este respecto, la colección de artículos de Monnier y Thiry (1997); en particular Anheier y Ben-Ner (1997), pp. 31-50 y Lorendahl (1997), pp. 73-88.

(4) "La Conférence européenne permanente des coopératives, mutuelles, associations et fondations (CEP-Cmaf) stipule que l'économie sociale est en croissance. Dans l'Europe des quinze, avant le récent élargissement, elle compte 8% des entreprises européennes, emploie neuf millions de personnes, et représente 7,9% de l'emploi salarié regroupant une part considérable de la société civile. On estime que 25% des citoyens européennes sont adhérents ou associés à l'économie social en tant que travailleurs, consommateurs, épargnants, assurés, habitants d'un logement, étudiants, bénévoles, etc. Il s'agit de petites et grandes entreprises, marginales ou leaders dans les secteurs industriels et des services. Elles occupent tout l'éventail entrepreneurial et se situent dans tous les secteurs" (Castro Sanz, 2007, p. 131).

(CEPES). Con arreglo a los principios organizativos de CEPES, están integrados en la Confederación los siguientes tipos de entidades: cooperativas y sociedades laborales, mutualidades de previsión social, asociaciones, fundaciones, así como empresas de inserción y centros especiales de empleo. CEPES ha sido muy activa en impulsar estudios para el mejor conocimiento del Tercer Sector –aunque las organizaciones que la integran prefieren, en general, la denominación *economía social*– y, en concreto, ha prestado una valiosa colaboración en las dos obras sobre las cuentas agregadas del Sector que, bajo patrocinio de la Fundación ONCE, se han realizado hasta la fecha.

Con todo, y pese a ciertas coincidencias entre los enfoques de la Universidad Johns Hopkins (JHU) y de CIRIEC/CEP-CMAF, reseñados más arriba, hay también una fuente de desencuentros permanentes entre ambos respecto de cuáles son las entidades que cabe incluir en el Tercer Sector/economía social y cuáles no. Para CIRIEC/CEP-CMAF, la presencia de las cooperativas, tanto de trabajo asociado como de consumo, vivienda, banca y seguros, es incuestionable, mientras que la JHU las excluye en razón de que las cooperativas son entidades que buscan el lucro de los cooperativistas, siendo así que la ausencia de ánimo de lucro es uno de los cinco rasgos básicos que definen el Tercer Sector, como se ha señalado. A esto CIRIEC responde que, si en las cooperativas hay ánimo de lucro, está matizado por las prioridades –según tipos de entidad– de crear empleo, y ofrecer un comercio justo, vivienda social, servicios bancarios accesibles a la pequeña empresa, y conceptos similares. En este punto, la polémica deviene un tanto escolástica, y sin duda de gran interés para el político y el funcionario de Bruselas, pero muy escaso para el economista. (Por cierto que, en la Comisión Europea, se acepta a la CEP-CMAF como *lobby* oficial de las entidades representadas en ella, pero en las Direcciones Generales que tratan sus asuntos los funcionarios tienden a compartir el enfoque de la JHU, oficiosamente; se tiende, en definitiva, a tratar los problemas de asociaciones y fundaciones, integrantes en solitario de un sector no lucrativo a que se reduciría el Tercer Sector, como distintos de los de la economía social, integrada por cooperativas y mutualidades, fundamentalmente.) En este contexto, el estudio de las cuentas agregadas del Tercer Sector en España, promovido por la Fundación ONCE y llevado a cabo por un equipo de profesores pertenecientes a cuatro Universidades españolas, ha tenido que hacer las inevitables concesiones a uno y otro enfoque, tratando siempre de salvar el sentido común. El resultado es un enfoque híbrido, que se podría calificar de *modular*<sup>5</sup>. Se ha procedido a estimar las cuentas-satélite de asociaciones y fundacio-

---

(5) García Delgado (2004) y García Delgado (2009). En la primera de estas obras, el universo estudiado estaba compuesto por asociaciones y fundaciones, entidades singulares (fenómeno español, representado principalmente por ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas), cooperativas y sociedades laborales, así como mutualidades, con un capítulo dedicado a las Cajas de Ahorros. En la última, se sigue manteniendo el *núcleo duro* de asociaciones y fundaciones, entidades singulares, cooperativas, sociedades laborales y mutualidades, faltan las Cajas de Ahorros y se han añadido las empresas de inserción y los centros especiales de empleo.

nes, por un lado; entidades singulares, por otro; cooperativas y sociedades laborales, por un tercero; y empresas de inserción y centros especiales de empleo, por un cuarto y último; las mutualidades de previsión social, que en otros países de Europa llegan a adquirir dimensiones considerables, representan en España una contribución insignificante comparada con la de los otros grupos. Así, el estudio adquiere el máximo de utilidad posible, pues los partidarios del enfoque de la JHU pueden limitarse a las cifras que aparecen en el capítulo de asociaciones y fundaciones, mientras que los del enfoque de CIRIEC pueden utilizar el estudio y sus cifras como si fuera un bloque.

Parece evidente, sin embargo, tras una década de investigación, que la fuente de incomprendimientos mutuos que tiñen la controversia está motivada por la dificultad de interpretar correctamente, es decir, de forma unívoca, los cinco rasgos fundamentales del Tercer Sector, según los enunciaron Salamon y Anheier. Y esa dificultad radica en la preeminencia de las ópticas jurídica y sociológica que reviste el propio enunciado de los principios. Por ejemplo, el principio de que no haya reparto de beneficios excluiría, según unos, a las cooperativas porque éstas admiten la distribución de beneficios bajo el nombre de *reparto cooperativo*; mientras que CIRIEC argumenta *a*) que el reparto cooperativo es la mayor parte de las veces de reducida cuantía (las cooperativas están legalmente obligadas a constituir más reservas que las empresas mercantiles) y con frecuencia inexistente, y *b*) cada socio cooperativista recibe la misma suma que otro, con lo que el ingreso nunca podrá ser de importancia suficiente como para desvirtuar el carácter social de la cooperativa. Es una discusión inaprovechable para el análisis económico. Como lo son las apelaciones de CIRIEC a excluir a las fundaciones bancarias y entidades similares, sobre la base de argumentar que, puesto que son bancarias, no pueden ser *verdaderamente* independientes.

### 3. QUÉ TIENE QUE DECIR EL ANÁLISIS ECONÓMICO

Puede que el Tercer Sector/economía social represente mejor el interés general que las empresas mercantiles, con afán de lucro y típicamente capitalistas; un liberal lo discutiría, a partir del argumento de la *mano invisible*. Nuevamente, la economía tiene poco o nada que decir al respecto. La pregunta relevante, no obstante, es: ¿por qué tiene que representar el Tercer Sector el interés general? Y ¿qué es el "interés general" sino una definición estrictamente política? La economía no entiende de intereses generales, a no ser interpretando interés general como sinónimo de la asignación más eficiente de los recursos. La cuestión se centra entonces en si se puede estudiar el Tercer Sector desde el punto de vista de la eficiencia en la asignación de los recursos.

Problemas interesantes de asignación de recursos surgen de la consideración del papel que desempeña el Tercer Sector en una economía moderna. Ese papel parece consistir en lo siguiente: el Tercer Sector tiene un papel que desempeñar siempre que hay problemas de asignación de recursos que no pueden resolverse mediante el sistema de precios, o bien cuando la solución que se alcanza por ese procedimiento es claramente subóptima. El cometido del sistema de precios es efectuar un racional-

miento mediante la exclusión de quienes no pueden o no quieren pagar. Ahora bien, el sistema falla cuando no hay modo de excluir a quienes no pagan. Ronald Coase analizó el problema, y puso las bases de la teoría económica correspondiente, en su artículo "The Lighthouse in Economics"<sup>6</sup>. El problema básico del establecimiento y conservación de faros para proteger a la navegación marítima de arrecifes y bajíos es que todos los barcos que avistan un foro se aprovechan de sus servicios, pero no se les puede hacer pagar por ellos; el sistema de precios no funciona en este caso. Coase lo analizó como ejemplo paradigmático de la teoría neoclásica sobre fallos del mercado. La doctrina establecida ha considerado tradicionalmente que el faro es, de forma muy característica, el ejemplo incontestable de industria que debe estar nacionalizada. Los faros de todo el mundo, en efecto, están a cargo de los gobiernos en cuyo territorio se ubican, y existen tratados internacionales que les obligan a ello. Sin embargo, Coase opinó que la nacionalización es innecesaria y en modo alguno la solución óptima. Apoyándose en evidencia del siglo XVIII, cuando los faros eran en Inglaterra negocios estrictamente privados, Coase sostuvo que no es necesario que todos paguen; en definitiva, que en ciertos casos no hay que obstinarse en impedir la actuación del *free rider*. Para que el faro funcione como entidad privada basta con que un número suficiente de usuarios regulares –compañías marítimas que transitan habitualmente por el paraje– costeen su mantenimiento, sin importarles demasiado que usuarios ocasionales y no tan ocasionales se beneficien también de su existencia. Podría decirse que, en este caso, la asignación de recursos se realiza, no por medio de precios, sino de *contribuciones*. El Tercer Sector sería, así, un sector cuya actividad se sostiene por medio de contribuciones más que de precios. (Naturalmente, aquí se habla en términos generales: las entidades del Tercer Sector pueden vender bienes y servicios, y obtener parte de sus recursos vía precios y no sólo contribuciones; el asunto crucial es, por tanto, por qué vía obtiene la entidad su financiación *básica*.)

Coase daba por hecho que el sistema de contribuciones podía sostener empresas lucrativas, (¿típicamente?) capitalistas. Pero aquí su análisis, hay que decirlo, no resultó particularmente profundo. Pues si una empresa lucrativa depende de las contribuciones de otras empresas y/o de familias (llámeselos "benefactores"), y si se supone que los ingresos de la primera son de algún modo observables, los benefactores siempre pueden reducir sus contribuciones al mínimo imprescindible para que la empresa se mantenga en actividad sin producir beneficios. Es cierto que los benefactores pueden decidir que la empresa reparta beneficios, que es como decir que pueden regalar su dinero. Pero, ¿por qué razón habrían de hacerlo? Se necesitarían supuestos muy especiales para justificarlo. El caso más general parece ser, por tanto, que la empresa que se sostiene a base de contribuciones más que de precios será una entidad *no* lucrativa. Ya que, incluso si los benefactores contribuyen regalando su dinero (es decir, tratan de paliar el hambre en el mundo, por ejemplo, en vez de mantener un faro costero encendido para que los barcos propios no naufr-

---

(6) Coase (1974).

guen), el caso más general será aquél en que regalan lo estrictamente imprescindible para que su deseo se vea satisfecho, y no para que el agente se haga rico. Ésta es una propiedad del sistema de contribuciones, y de la que carece el sistema de precios. En éste, los demandantes no pueden impedir que el oferente se haga rico sacándoles todo el dinero que puede; en aquél, sí. Y, seguramente, esta propiedad formal del sistema de contribuciones da cuenta de las simpatías de que goza el Tercer Sector entre el público, cuando se lo compara con el sistema de precios y las empresas capitalistas a que el sistema de precios da lugar.

Así pues, el problema económico del Tercer Sector se podría plantear como un problema de agencia en que el principal controla los ingresos del agente. Esto quiere decir que los ingresos del agente son independientes de la cantidad y calidad de los servicios que presta. En términos generales, esto configura una figura económica cuya eficacia es subóptima. Pero ésa no es la cuestión: la cuestión es que incluso una solución no lucrativa subóptima puede resultar preferible a una solución lucrativa que es a todas luces peor. En determinados supuestos de *selección adversa* propiciada por el sistema de precios, el sistema de contribuciones puede facilitar una solución que, aunque no óptima, sea razonablemente eficiente, a condición de que la eficiencia sea resultado de una competencia por la reputación, por ejemplo. Las agencias de calificación de riesgos pueden ilustrar el caso. Cuando el emisor de un activo es quien paga el precio de la calificación, se presenta un problema de selección adversa: el calificador tendrá motivos para contentar al calificado, si desea conservarlo como cliente (en particular, si le vende otros productos, como informes de consultaría, por ejemplo). Teóricamente, en un mercado de calificación de riesgos perfecto, con gran número de emisores de activos que demandan calificación para éstos y gran número de calificadores, la selección adversa podría ser de escasa importancia y, en el límite, inexistente. Pero la realidad no es así. En las finanzas de tiempos recientes, menos de una decena de bancos de inversión estadounidenses suscribían las grandes emisiones de los *hedge funds* y, en consecuencia, eran ellos quienes demandaban el grueso de las calificaciones crediticias<sup>7</sup>. Era un oligopolio, un fuerte oligopolio de demanda, en el que la selección adversa era más que una mera suposición. Hoy, la opinión general es precisamente ésta, y a esa clase de selección adversa se atribuye un peso considerable en la gestación de la crisis.

El sistema de contribuciones establece una afinidad considerable entre el Tercer Sector y el sector público: también éste se financia por medio de contribuciones, que suelen denominarse impuestos o tributos. Una diferencia más aparente que real, y que Salamon y Anheier han elevado al rango de rasgo definitorio, estriba en que las contribuciones al sector público son obligatorias en tanto que las que se hacen al Tercer Sector son voluntarias. Una solución al problema de selección adversa en la calificación de riesgos, por continuar con el anterior ejemplo, sería convertir la actividad en total ó parcialmente pública. Imagínese que el emi-

---

(7) Augar (2005).

sor que demanda calificación continúa pagando su precio, pero no lo hace directamente a la agencia calificadora, sino a un organismo internacional que reparte el estudio entre una lista de agencias y traslada el pago a la agencia encargada. Esto requeriría la fijación de precios públicos así como un procedimiento, igualmente público, de adjudicación de estudios. En conjunto, más burocracia y un incremento de los costes de transacción en el importe del gasto para sostener la burocracia adicional.

En realidad, a quien interesa una calificación crediticia lo más objetiva posible de las emisiones de activos financieros es al potencial inversor, no al emisor, que más bien tiende a ver la calificación de riesgos de sus activos como un asunto de marketing: de ahí la selección adversa. Ahora bien, el problema estriba en que ningún inversor potencial puede pagar el coste de un estudio de calificación, sobre todo en las mayores inversiones, que se colocan entre un gran número de inversores. Éste es el origen del pago de la calificación a cargo del emisor, que luego puede repartir el coste entre el número de títulos emitidos. Pero eso da al emisor un poder sobre la calificación que se traduce en apreciables oportunidades de forzar la selección adversa. La alternativa basada en el Tercer Sector consistiría en lo siguiente. Los principales inversores, bien como inversores finales, bien como intermediarios, son los bancos comerciales. En calidad de tales inversores, los bancos comerciales deberían costear la oferta de calificación de riesgos. Puesto que hay muchos otros inversores potenciales, además de los bancos comerciales, no se puede evitar una dosis mayor o menor de *free riding*, que es como decir que el sistema de precios no funciona, aunque sí podría hacerlo el sistema de contribuciones. Un pacto internacional entre gobiernos o bancos centrales, que éstos supervisarían, establecería los detalles concretos del sistema. Cada banco comercial contribuiría sobre la base de una variable fácil de controlar, como su promedio de inversión en activos financieros sujetos a calificación en los  $n$  últimos años. Una vez fijada la contribución de cada banco comercial, éste haría entrega de ella a la agencia de calificación de su elección, dentro de una lista aprobada por el Fondo Monetario Internacional, por ejemplo. Los requisitos de inclusión en esa lista serían públicos y cualquier entidad no lucrativa constituida al efecto podría acceder a ella. A su vez, cada emisor interesado en calificar una de sus emisiones podría dirigirse a cualquiera de las agencias certificadas. Con toda probabilidad, aparecería una diferenciación entre agencias "duras" y "blandas", pero no hay razón para suponer que las "blandas" serían preferidas, en especial a la hora de optar a la calificación de menor riesgo de crédito (digamos, emisiones AAA). La competencia por la reputación, entre las agencias calificadoras, conduciría a que por lo menos algunas de ellas se esforzaran en calificar objetivamente, y, con toda probabilidad, a ellas afluiría el grueso de las contribuciones de la banca comercial y la una parte sustancial de la demanda de calificaciones de bajo riesgo. Sobre la base de contribuciones, así pues, la calificación crediticia podría funcionar de forma razonablemente eficiente, y eludir los problemas de selección adversa a que da origen el sistema de precios.

El anterior ejemplo no tiene más pretensiones que ilustrar la lógica económica del Tercer Sector. Revela que hace falta matizar la voluntariedad de las contribuciones. Del análisis estándar parece desprenderse que

el ingreso en un sistema de contribuciones debe ser *voluntario*, para poderse hablar de Tercer Sector; y, congruentemente con esa visión, algunos incluso hablan del Sector como "sector voluntario". La voluntariedad de las contribuciones, entendida de esa manera, no es requisito imprescindible para caracterizar el Tercer Sector, que puede funcionar perfectamente sobre la base de contribuciones obligatorias con tal de que el contribuyente tenga libertad de elegir al beneficiario de sus contribuciones<sup>8</sup>. Así mismo, del ejemplo se desprende que el Tercer Sector no tiene relación formal con la filantropía o el altruismo: no hay filantropía o altruismo algunos en un asunto como el expuesto, aunque sí hay relación con el interés general entendido como una solución que no es óptima pero sí preferible a la selección adversa a que da lugar el sistema de precios, lo que presupone cierta mejora en la eficiencia de las finanzas globales.

En general, podría darse la siguiente respuesta a la pregunta sobre la relación entre Tercer Sector y filantropía o altruismo. En problemas de agencia en los que la solución del sistema de precios es claramente inferior, el Tercer Sector provee una solución, basada en el pago de contribuciones, a condición de que pueda establecerse una competencia por la reputación entre las entidades encargadas de suministrar el bien o servicio en cuestión. Y resulta que la filantropía y el altruismo ofrecen en muchos casos un buen motivo de reputación por el cual competir. Pero en modo alguno es el único. La excelencia investigadora puede serlo en el caso de las fundaciones científicas, como puede serlo igualmente la fidelidad a cualquier ideario en las entidades que se dedican a promover valores, que no tienen por qué ser necesariamente filantrópicos (piénsese, por ejemplo, en la Asociación Nacional del Rifle, en Estados Unidos); pueden incluso ser básicamente corporativos, como ocurre con los colegios profesionales.

Por otra parte, convendría no forzar la identificación del Tercer Sector con la economía social: ésta es portadora de connotaciones ideológicas y de activismo de las que no está en general provisto el sistema de contribuciones. Análogamente, tampoco es el Tercer Sector necesariamente idéntico a la sociedad civil, como pretenderían los autores del estudio de la JHU sobre el Tercer Sector<sup>9</sup>, excluyendo, sin demasiado fundamento, a las empresas lucrativas de la sociedad civil. (Al parecer, se trataría de diferenciar la sociedad civil tanto del estado como del mercado: se comprenderá que esta clase de distinciones, que pueden tener gran interés para el sociólogo, ofrecen uno muy pequeño al economista.) Entidades no lucrativas forman o pueden formar parte del entramado regulador de los mercados, como se ha expuesto repetidamente en este artículo. En unos casos, por generación espontánea: aquí podrían encontrarse coincidencias con la sociedad civil. En otros casos, el Tercer Sector surge por impo-

---

(8) De hecho, así es como funciona la ley del juego en Holanda, que obliga a todas las empresas privadas que promueven el juego a entregar la mitad de sus ingresos brutos a la entidad ó entidades no lucrativas de su elección. Gracias a esta disposición, Holanda cuenta ahora con el Tercer Sector más potente del mundo (véase Renooy, 2004, p. 236).

(9) Salamon, Anheier y otros (1999).

sición de los gobiernos, como podría ser el caso de las agencias de calificación del ejemplo desarrollado más arriba; aquí no podría hablarse de "sociedad civil", en ningún sentido aceptable del término.

#### 4. EL DEBATE SOBRE LAS ENTIDADES INCLUIDAS

Una visión del Tercer Sector, de la que el estudio sobre el Tercer Sector promovido por la Fundación ONCE debe reconocerse deudor, es la de Henry Hansmann<sup>10</sup>. La teoría de Hansmann es que las entidades del Tercer Sector –en principio, entidades no lucrativas– surgen en muchos casos como respuesta a un problema de agencia muy particular: la información asimétrica. Si el agente dispone de información a la que el principal no puede acceder, surge la desconfianza entre ambos. El carácter no lucrativo de la actividad del agente vendría, básicamente, a mitigar esa desconfianza. Por ejemplo, estoy dispuesto a dar dinero para aliviar el hambre en África, pero no voy a ir personalmente a hacer el trabajo; eso me convierte en principal en busca de un agente. Puesto que el agente sabrá lo que hace con mi dinero, pero yo no, hay un problema de información asimétrica. Si el agente es una ONG, me fiaré más de ella que si es una empresa no lucrativa.

*"Como justificación normativa y explicación positiva del papel de las firmas no lucrativas, la teoría de la información asimétrica es, de forma evidente, más convincente cuando los servicios en cuestión se compran para terceros o son bienes públicos, como es el caso de la mayoría de las filantropías sufragadas por donaciones... [Debido a los radicales problemas de información asimétrica a que se enfrentan quienes contribuyen a ellas] las organizaciones sufragadas por donaciones se constituyen, de manera casi universal, como firmas no lucrativas"<sup>11</sup>.*

El argumento es plausible, pero tiene fácil contestación: aunque la actuación del agente fuera completamente transparente, yo preferiría reducir su remuneración al mínimo imprescindible para que continuara funcionando, puesto que no quiero regalarle mi dinero a él, sino donarlo para luchar contra el hambre en el mundo. Luego no son la información asimétrica y la desconfianza que surge de ella lo que justifica el carácter no lucrativo de la entidad, sino el hecho de que su actividad se sufraga con contribuciones.

Aunque la teoría de Hansmann falla, a mi juicio, como explicación cuasi-universal del carácter no lucrativo de las organizaciones filantrópicas, es cierto que la información asimétrica puede ser causa de problemas en la relación de agencia, como puede serlo la selección adversa, problemas que en aquel caso podrían encontrar una solución, como en éste, sustituyendo el sistema de precios por el de contribuciones. Si mi agente

---

(10) Hansmann (1980). Para un resumen mucho más reciente, que matiza el enfoque de un cuarto de siglo atrás, véase Hansmann (2003).

(11) Hansmann (1996a), p. 247 (la traducción es mía, E. V.).

me inspira desconfianza, no renovaré mi contrato con él; por esta razón, la teoría de Hansmann ha sido llamada *de los fallos del contrato*. Una solución al problema es que yo, principal, me convierta en mi propio agente (o viceversa). Por ejemplo, un club de tenis es una asociación de personas que quieren jugar al tenis y organizan por sí mismos la producción de esa actividad deportiva, en vez de pagar los servicios de una empresa; una asociación contra el cáncer infantil es una entidad integrada por padres que han pasado por ese trance y tratan de ayudarse unos a otros en vez de ponerse en manos de terceros; y, así, sucesivamente. En particular, Hansmann ha identificado que las cooperativas vienen a resolver, poniendo la propiedad de la empresa en manos de los empleados, un problema anterior de desconfianza entre empleador y empleado. Podría decirse que, en este caso, la información asimétrica actúa en las dos direcciones: con frecuencia, el empleador no tiene suficiente información sobre el trabajo del empleado<sup>12</sup>. También, con frecuencia, el empleado tiene motivos para desconfiar del empleador porque desconoce si éste gana ó pierde dinero, y en qué cuantías, y si, por tanto, puede subirle la paga ó no (como dice). Hansmann encuentra que, en estos casos, está justificada la existencia de una cooperativa<sup>13</sup>.

La duda es: ¿puede hablarse en estos casos de una aplicación del sistema de contribuciones? En el caso del club deportivo y de la asociación dedicada al tratamiento de cierta dolencia, está claro que sí. La duda se refiere más bien al caso de la cooperativa. ¿Funciona ésta sobre la base de contribuciones? Todas las cooperativas se constituyen sobre la base de un capital cooperativo, que cabe considerar como el valor actual –es decir, descontado al tipo apropiado de interés– de una cuota nocial pagada periódicamente por tiempo indefinido. Más aún, parece que, en la generalidad de las cooperativas, los socios ajustan los pagos de capital *para que la sociedad no tenga beneficios que repartir*, es decir, para que su actividad resulte no lucrativa. Tal es el caso, indiscutiblemente, de las cooperativas de vivienda. Se puede discutir si, igualmente, es el caso de otras cooperativas, en particular las de producción, que en España se llaman de trabajo asociado. A primera vista, parece que los cooperativistas, en el momento de constituir la empresa, si pudieran tener una previsión perfecta, ajustarían la cuantía del capital a aportar por cada uno de ellos a lo estrictamente necesario para que la empresa funcione sin producir beneficio repartible. Si se quedan cortos, tendrán que seguir aportando dinero: esto entra dentro del sistema de contribuciones. Si hay un beneficio que repartir, la conclusión es que se excedieron en la aportación de capital al constituir la empresa: el término *retorno cooperativo* parece indicar precisamente eso: comprendería el exceso de financiación inicial más los correspondientes intereses.

(12) Problema, ya clásico, que se presenta cuando la productividad marginal es inobservable para el empleador porque se diluye en la global del equipo: el empleado puede optar con relativa impunidad por el “escaqueo” (*shirking*) ya que confía en que el resto del equipo suplirá su bajada de esfuerzo; el rol del empleador, en tal caso, se parece al del “entrenador” (*coach*) de un equipo deportivo (véase Alchian y Demsetz, 1972).

(13) Hansmann (1996b) tiene su parte central dedicada a la empresa que es propiedad de los trabajadores.

El encaje de las cooperativas y demás entidades mutualistas en el Tercer Sector no es perfecto, concedido. Pero la teoría de los fallos del contrato proporciona al menos cierta orientación de por dónde va el Tercer Sector *real*. (Un misterio para el equipo que lleva diez años investigando el Sector bajo patrocinio de la Fundación ONCE fue durante mucho tiempo el empeño de la ONCE, que es lo más próximo a una entidad no lucrativa, por reforzar sus lazos con el mundo cooperativo; la explicación parece ser la siguiente: los invidentes y otros discapacitados visuales, que encuentran formación, apoyo de todo tipo y trabajo con la venta del cupón, conciben a la ONCE como *su cooperativa*.)

## 5. EVIDENCIA EMPÍRICA

El segundo estudio sobre las cuentas agregadas del Tercer Sector, que incluye a asociaciones, fundaciones, entidades singulares, cooperativas, sociedades anónimas laborales y mutualidades, permite apreciar otra dimensión distinta de la naturaleza del Sector. Con respecto al primer estudio, en este segundo hemos podido refinar nuestros conceptos. El más importante es el de *transferencias sociales en especie*. La contabilidad nacional, conforme al Sistema Europeo de Cuentas actualmente en vigor (SEC 95), registra transferencias sociales en especie en la actividad de dos sectores institucionales: las administraciones públicas y las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares (IPSFLSH). Las IPSFLSH se corresponden con una definición bastante restrictiva de lo que llamamos Tercer Sector, pero eso tiene menos importancia ahora. Lo importante es que las transferencias sociales en especie de las IPSFLSH se cuantifican de tal forma que este sector institucional siempre genera una capacidad de financiación que es idéntica –es decir, por definición– a la depreciación estimada de los activos fijos del sector. Este criterio siempre pareció arbitrario, pero ahora es cuando se ha llegado a vislumbrar toda la realidad del Sector que semejante arbitrariedad está ocultando.

Nosotros definimos las transferencias sociales en especie como idéntica a una valoración, por el criterio que sea más apropiado, del trabajo de los voluntarios. Como el trabajo voluntario es un factor de la producción por el que la entidad no paga, directamente constituye un excedente; lo llamamos *excedente social*. Este excedente social se suma al excedente bruto de explotación –en la producción, en su caso, de bienes y servicios destinados a la venta– y la suma algebraica de ambos (el excedente social es no negativo, pero el excedente bruto de explotación puede ser positivo, nulo o negativo) arroja un resultado, que llamamos “excedente bruto y social”, y que es la magnitud de la que se parte para calcular el ahorro bruto y la capacidad ó necesidad de financiación.

El cuadro 1 recoge estas cifras. El excedente social (= valoración del trabajo voluntario) tiene sobre todo importancia en asociaciones, fundaciones y entidades singulares; su cuantía es escasa en las cooperativas –sólo relevante en las llamadas cooperativas de integración social, que renuncian formalmente al reparto de beneficios– e inexistente en sociedades laborales y mutualidades. Cuando del excedente bruto y social se resta el social, se obtiene el excedente bruto de explotación. Esta magni-

**Cuadro 1.**  
**MAGNITUDES DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA, 2005**  
**(número de entidades y personas, valores nominales en millones de euros, y porcentajes)**

Magnitudes	Entidades			Sociedades		Total Tercer Sector (1)	Total economía (2)	(1)/(2) %
	Asociaciones	Fundaciones	Singulares	Cooperativas	Laborales			
Número de entidades	135.195	6.047	3	26.146	20.279	456	3.119.261	6,0
Número de asalariados	417.475	116.370	56.477	313.972	125.646	4.185	17.186.300	6,0
Voluntariado	3.793.572	149.789	221.025	5.657	—	—	4.170.043	10,5
Voluntariado equivalente	374.740	16.293	21.917	583	—	—	413.533	2,6
Asalariados equivalentes	375.104	104.560	50.745	282.106	112.894	3.760	15.442.000	6,0
Empleo equivalente	749.844	120.852	72.662	282.689	112.894	3.760	15.855.533	8,5
Remuneración asalariados	6.304	2.571	1.516	7.595	2.616	121	20.723	4,8
Excedente bruto (y social)	1.545	- 2.027	486	4.266	551	165	234.691	2,1
Excedente social	5.800	360	515	14	—	—	6.689	0,8
Valor añadido bruto (a c.f.)	7.849	544	2.002	11.861	3.167	286	820.123	3,1
Valor añadido bruto (a p.m.)	7.881	558	2.002	11.946	3.254	294	915.139	2,9

Notas: Las cifras de voluntarios y asalariados equivalentes se estiman por reducción a trabajadores a tiempo completo; los porcentajes se calculan sobre el total de empleo asalariado más voluntarios. El excedente social es una estimación del valor aportado por los voluntarios.

Fuente: J. L. García Delgado, *Las cuentas de la economía social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España 2005*, Fundación ONCE y Thomson-Civitas, Madrid, 2009.

tud resulta negativa en asociaciones, fundaciones y entidades singulares, no así en las restantes clases de entidades.

Ahora bien, ¿qué significa que el excedente bruto de explotación es negativo? Sencillamente, *que ninguna empresa lucrativa produciría los bienes y servicios en cuestión*. En términos agregados, que es de lo que se está hablando, resulta, por tanto, que asociaciones, fundaciones y entidades singulares llevan a cabo actividades que ninguna empresa lucrativa llevaría a cabo porque le reportaría pérdidas. En otras palabras, la generalidad de las entidades no lucrativas se ve envuelta en actividades que *no son rentables*. Que no son rentables es lo mismo que decir que no puede asignárseles recursos por medio del sistema de precios. Es por esa razón que, quienes desean que, pese a todo, esas actividades se lleven a cabo, tienen que sufragarlas por medio de contribuciones. Lo cual conduce de nuevo, y por otro camino, al principio de este artículo.

Las contribuciones pueden ser de dos tipos: dinerarias y en trabajo no remunerado. En términos agregados, las contribuciones en trabajo no remunerado son suficientes para que las asociaciones y entidades singulares registren un excedente bruto y social positivo: *el trabajo voluntario convierte en económicamente viables (a pesar de no ser rentables) a estas entidades*. Pero no ocurre lo mismo con las fundaciones; como éstas convocan trabajo voluntario en mucha menor cuantía que las asociaciones, el excedente bruto de explotación, que es negativo, supera en valor absoluto al excedente social –que es no negativo–, con lo que el excedente bruto y social todavía es negativo: *las fundaciones españolas –habría que ver las de otros países– son, en general, económicamente inviables además de no rentables*. Si sobreviven, en general, es gracias a permanentes subvenciones públicas y donaciones de benefactores privados.

Nuestros métodos de estimación no son todavía lo bastante potentes para reproducir este análisis para el caso de las cooperativas, pero hay una fuerte presunción a priori de que la generalidad de las cooperativas, de cualquier tipo, se sostienen sobre la base de dosis mayores ó menores de trabajo sin remunerar por los socios. Si llegamos, en algún estudio posterior, a dar con el modo de medir ese trabajo, quizá podamos generalizar las ideas de este apartado.

## 6. CONCLUSIONES

Este artículo empezó cuestionando la definición al uso, de marcados tonos jurídicos y sociológicos, de Tercer Sector, definición que ha permitido avanzar hasta el punto en que nos encontramos pero ya hace falta superar. A tal fin, se ha propuesto una definición alternativa, basada en la sustitución del sistema de precios por el de contribuciones, cuando el primero no funciona o lo hace de forma notoriamente defectuosa. También se ha mostrado que el sistema de contribuciones conduce de forma natural a la selección de entidades no lucrativas, debido a que el principal en esta relación de agencia tiende a ajustar sus contribuciones al mínimo imprescindible para que el agente realice su cometido, proveyendo los servicios requeridos en la cantidad y con la calidad deseada por el principal, pero sin margen para el reparto de beneficios.

Un caso especial se presenta cuando el principal y el agente coinciden, lo que ocurre en las cooperativas y otras entidades de carácter mutualista. En este caso, la restricción presupuestaria tendente a anular el reparto de beneficios es de carácter puramente formal: el cooperativista reduciría su aportación de capital al mínimo imprescindible, pero acertar con la cuantía cuando las contribuciones se distribuyen en el transcurso del tiempo es más fácil que hacerlo cuando se actualiza el pago en una sola e inicial aportación de capital. Así, el retorno cooperativo podría enfocarse como un ajuste *ex post* en lugar de *ex ante*.

Por último, el estudio agregado del Tercer Sector en España muestra que asociaciones, fundaciones y entidades singulares agrupan a actividades que no son rentables (su excedente bruto de explotación, en general, es negativo). El trabajo voluntario convierte en económicamente viables a asociaciones y entidades singulares, pero no así a fundaciones, que necesitan de permanentes donaciones y/o subvenciones para permanecer activas. En definitiva, el hecho de que no sean rentables determina la imposibilidad de aplicar el sistema de precios (o quizá es a la inversa), razón por la cual únicamente pueden sostenerse gracias a contribuciones, bien en dinero, bien en trabajo.

Aunque todavía no se dispone de herramientas cuantitativas para estudiar el caso en las cooperativas y otras entidades mutualistas, hay una presunción bastante fuerte de que se encontrarán estrechos puntos de contacto, en tocando a la rentabilidad, entre unos y otros tipos de entidades, dotando de consistencia empírica, además de teórica, al término "Tercer Sector".

Por último, hay un mundo de distancia entre la entidad no lucrativa que fue la Bolsa de Wall Street entre 1971 y 2006 y las entidades no lucrativas que podrían venir a resolver el problema creado por las agencias de calificación de riesgos, de un lado, y las entidades que el estudio empírico revela carentes de rentabilidad y subsistiendo tan sólo por el voluntarismo de quienes creen en ellas. Ciertamente, parece un contrasentido encuadrar a ambos tipos de entidades en el mismo "sector", pero en realidad no lo es tanto. La Bolsa de Nueva York funcionó como una entidad mutualista de *brokers*, en términos estrictamente privados, como cualquier asociación ó cooperativa. Una oferta de servicios de calificación de riesgos de crédito atendida por entidades no lucrativas podría ser una solución mutualista ensayada por los bancos centrales de todo el mundo, a costa de la banca comercial, para ahorrarse los problemas que genera la aplicación del sistema de precios en ese ámbito. El Tercer Sector es una herramienta que provee de soluciones a situaciones en las que el sistema de contribuciones puede dar mejores resultados que el sistema de precios. Esto no es exactamente una clase de fallos del mercado, porque el funcionamiento a través del sistema de contribuciones –en la medida que entrañe un elemento de voluntariedad, bien en la pertenencia, bien en el destino de lo que se contribuye– involucra, de algún modo, un funcionamiento de mercado en el que las entidades compiten por las contribuciones; pero está claro que no es la clase de *mercado* con la que los economistas acostumbramos a trabajar. Por esa razón, sus leyes de funcionamiento todavía nos son desconocidas, en buena medida. Pero lo que empieza a estar claro es que los fallos del sistema de precios, que justifican la adopción del sistema de contribuciones, pueden darse en la provisión de bienes y servicios de cualquier clase, y en toda la escala social. Con

todo, es verdad que hay un componente de *marginalidad* que es visible en gran número de entidades, mientras que las entidades del mismo tipo a que recurren los poderes económicos –como NYSE, hasta 2006– son prácticamente invisibles como tales entidades del Tercer Sector. La causa estriba en la propia naturaleza del sistema de precios, en que el poder adquisitivo sirve de rasero para racionar; por esa causa, el Tercer Sector es una alternativa siempre al alcance de los expulsados del mercado, no por gusto sino por necesidad. Incluso si la alternativa carece de rentabilidad, se la puede hacer funcionar a fuerza de voluntarismo. De ahí que algunos vean en el Sector la forma específica que reviste en el siglo XXI la promesa de liberación de los pobres, que ha estado presente en la historia desde la noche de los tiempos. En todo caso, lo que puede pronosticarse en una época de crisis global, como la actual, que por fuerza se manifiesta como crisis general del sistema de precios, es que el Tercer Sector va a recibir un fuerte impulso. Cuando regrese la normalidad económica, el Sector volverá a *adelgazar*, purgándose de sus secciones más marginales. Pero muy posiblemente otras hayan llegado para quedarse, toda vez que la magia del sistema de precios, que se gestó hace tres décadas con Reagan y Thatcher, y que, en su apoteosis final ha conducido a la situación presente, tardará cierto tiempo en volver.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alchian A. A. y Demsetz, H. (1972): "Production, information costs and economic organization", *American Economic Review*, vol. 62, nº 5, pp. 777-795.
- Anheier, H. y Ben-Ner, A. (1997): "Changements dans les délimitations et importances relatives des secteurs privé lucratif, non lucratif, coopérative et public", en Monnier, L. y Thiry, B. (eds.), *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigmes pour la économie publique, social et coopérative?*, Ciriec International y De Boek Université, Paris y Lovaina, pp. 31-50.
- Augar, P. (2005): *The Greed Merchants. How the Investment Banks Played the Free Market Game*, Allen Lane, Londres.
- Benhamou, E.; Everaert, M. y Serval, T. (2007): "Electronic markets heat up; micro-exchanges arrive", en Shojai, S. (ed.), *World of Exchanges. Adapting to a New Environment*, Euromoney, Londres, 2007, pp. 83-94.
- Castro Sanz, M. de (2007): "L'autre modèle", en Jeantet, T. y Poulnot, J.-P. (eds.), *L'économie social, une alternative planétaire. Mondialiser au profit de tous*, Éditions Charles Léopold Mayer, Paris, 2007, pp. 127-139.
- Coase, R. H. (1974): "The Lighthouse in Economics", *Journal of Law and Economics* vol. 17, nº 2, pp. 357-376.
- García Delgado, J. L. (dir.) (2004): *Las cuentas de la economía social. El Tercer Sector en España*, Fundación ONCE y Civitas, Madrid, 2004.
- García Delgado, J. L. (dir.) (2009): *Las cuentas de la economía social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España 2005*, Fundación ONCE y Civitas, Madrid, 2009.
- Hansmann, H. B. (1980): "The Role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, vol. 89, nº 4, pp. 835-901.

- Hansmann, H. (1996a): "The changing roles of public, private, and non-profit enterprise in education, health care, and other human services", en Fuchs, V. (ed.), *Individual and social responsibility. Child care, education, medical care, and long-term care in America*, NBER, University of Chicago Press, Chicago, pp. 245-276.
- Hansmann, H. (1996b): *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Boston.
- Hansmann, H. (2003): "The Role of Trust in Nonprofit Enterprise", en Anheier, H. K. y Ben-Ner, A. (eds.), *The Study of Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches*, Kluwer, Amsterdam, 2003, pp. 115-122.
- Lorendahl, B. (1997): "L'intégration de l'économie publique et de l'économie social et coopérative: Vers un Nouveau Modèle Suédois", en Monnier, L. y Thiry, B. (eds.), *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigmes pour la économie publique, social et coopérative?*, Ciriec International y De Boek Université, Paris y Lovaina, pp. 73-88.
- Monnier, L. y Thiry, B. (eds.) (1997): *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigmes pour la économie publique, social et coopérative?*, Ciriec International y De Boek Université, Paris y Lovaina.
- Renooy, P. H. (2004): "The Netherlands: neighbourhood development enterprises", en Borzaga, C. y Defourny, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, Londres, pp. 236-251.
- Ruiz de Olabuénaga, J. I. (coord.) (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV, Bilbao.
- Salamon, L. M. y Anheier, H. K. (eds.) (1997): *Defining the Nonprofit Sector: A Cross-national Analysis*, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.
- Salamon, L. M.; Anheier, H. K. y otros (1999): *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, Kumarian Press, Sterling, Virginia.

#### ABSTRACT

This paper attempts a definition of the Third Sector from an economic rather than the customary legal and sociological approach. After such a definition is given, it further questions its fitness to deal with different types of organizations as usual suspects of being parts of the Third Sector. Next, it inquiries on some limit cases. Finally, it discusses empirical evidence as available. The paper includes recently published aggregate accounts of the Third Sector in Spain, assesses some data and ends with brief conclusions.

*Key words:* non profit, not-for-profit, social economy, third sector.

