



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

EL IMPACTO MICROECONÓMICO DE LA CRISIS EN EL TERCER SECTOR EN ESPAÑA

Una propuesta para el cambio: la Empresa Social

Autor: Gonzalo Blanc Rodríguez-Arias

Director: Santiago Budría

Madrid

Mayo de 2014

Gonzalo
Blanc
Rodríguez-Arias

EL IMPACTO MICROECONÓMICO DE LA CRISIS EN EL TERCER SECTOR EN ESPAÑA



Contenido

INTRODUCCIÓN	3
REVISIÓN DE LA LITERATURA	6
IMPACTO DE LA CRISIS EN LA OFERTA	13
1. Impacto en la Financiación	13
I) Financiación Pública	13
II) Financiación Privada.....	16
2. Impacto en el Factor Trabajo	20
IMPACTO DE LA CRISIS EN LA DEMANDA.....	26
MODELO DE OFERTA Y DEMANDA DEL TERCER SECTOR.....	32
IMPACTO DE LA CRISIS EN EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA	39
UNA PROPUESTA PARA EL CAMBIO: LA EMPRESA SOCIAL	43
Concepto.....	43
La empresa social como herramienta para re-equilibrar el Tercer Sector en España.....	45
CONCLUSIONES.....	47
BIBLIOGRAFÍA	49

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Curva de la oferta	9
Gráfico 2: Curva de la demanda.....	10
Gráfico 3: Modelo de oferta y demanda.....	11
Gráfico 4: Evolución de la financiación del Tercer Sector.....	14
Gráfico 5: Evolución de la financiación pública del Tercer Sector	16
Gráfico 6: Composición de la financiación privada del Tercer Sector	18
Gráfico 7: Previsión de futuro de la financiación al Tercer Sector.....	19
Gráfico 8: Previsión de futuro de la demanda del Tercer Sector.....	29
Gráfico 9: Curva de oferta en el Tercer Sector	33
Gráfico 10: Curva de la demanda del Tercer Sector	35
Gráfico 11: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector	36
Gráfico 12: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector en España previo a la crisis	39
Gráfico 13: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector en España actualmente	40

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación que se presenta a continuación se centra en analizar, desde un punto de vista microeconómico, el efecto y repercusión que ha tenido la crisis económica en el Tercer Sector, o Sector Social, en España. A grandes rasgos, y más adelante será delimitado con más precisión, el Tercer Sector es el sector compuesto por una serie de entidades que, por su naturaleza, no se pueden incluir en los otros dos grandes sectores de la economía: el Sector Público y el Sector Privado. Son todas aquellas entidades privadas sin ánimo de lucro y de carácter voluntario que centran sus esfuerzos en paliar los problemas sociales que afectan a la sociedad.

Concretamente, el trabajo pretende aplicar y adaptar el modelo básico de la oferta y la demanda a este sector, para estudiar cómo ha afectado la crisis a la oferta de servicios sociales por parte de las entidades de dicho sector y, por otra parte, el efecto sobre la demanda de estos servicios por parte de la sociedad. Mediante la aplicación de dicho modelo, se explicarán las relaciones e interdependencias de los dos grandes sectores de la economía (el Público y el Privado) con el Tercer Sector. Además, se analizarán las perspectivas de futuro del sector.

Para llevar estos objetivos a cabo, utilizaremos un enfoque de investigación inductivo. En primer lugar, se realizará una revisión y estudio extensos de informes y datos oficiales, para obtener la mayor cantidad de información posible sobre el tema que nos atañe. En una segunda fase del trabajo, se analizará toda esa información y se irán obteniendo datos útiles que nos permitan aplicar el modelo de oferta y demanda, que hasta ahora únicamente se había aplicado al mercado, al Sector Social.

La aplicación de este modelo al sector nos aportará una perspectiva interesante sobre los desequilibrios sociales del país y las consecuencias que ha tenido la crisis sobre los mismos.

Finalmente, se estará en condiciones de elaborar una teoría que pueda explicar mejor el funcionamiento del Tercer Sector y su reacción ante los cambios en las coyunturas económicas.

El tema del Sector Social y su particular reacción a la crisis económica ha suscitado, en estos últimos años, el interés de muchos sectores de la economía. Por ello, es interesante analizar cómo ha respondido el sector a la recesión y qué perspectivas se le plantean de cara al futuro.

Muchas entidades, sobre todo fundaciones, se han esforzado en cuantificar y evaluar el impacto de la crisis en su actividad. También, diversos profesores de universidad y expertos en la materia se han aventurado a aportar su granito de arena a un tema que nos atañe a todos. A todos ellos acudimos para realizar este trabajo. No obstante, es cierto que existen, hasta la fecha, pocos estudios que analicen el sector desde una perspectiva estrictamente económica. En este sentido, este trabajo pretende ir un poco más allá y aplicar, desde el enfoque de la microeconomía, todos esos datos que se han recogido de los diversos artículos y estudios para elaborar una teoría que explique las desigualdades sociales, ya no sólo España, sino en cualquier país.

Se prestará especial atención a los elementos que componen la oferta del sector y cómo han evolucionado a lo largo de la crisis. Siendo un sector cuya actividad depende en su gran mayoría de las donaciones que recibe de la sociedad y de los Organismos Públicos, es importante analizar cómo han reaccionado las distintas partes financiadoras ante la crisis.

También se investigará si la crisis ha hecho tanta mella en el bolsillo de los españoles como para que la demanda de servicios sociales haya aumentado.

A la hora de estructurar el trabajo, se ha optado por dividirlo en cinco partes principales. En una primera parte introductoria, en la que nos hallamos, se presenta el trabajo y se explican las razones de ser del mismo. También se explica la metodología que se seguirá a lo largo del trabajo.

En la segunda parte del trabajo, se hará una delimitación del Tercer Sector, para tener claro en todo momento a qué nos referimos exactamente y qué entidades se integran dentro de él. También se hará un repaso a la literatura,

en su mayoría en forma de estudios e informes elaborados por fundaciones, con el objetivo de informar al lector de la situación del sector.

En la tercera parte, pasaremos al propio análisis, que a su vez queda dividido en dos grandes partes: el impacto de la crisis económica en la oferta del Tercer Sector en España y el impacto de la crisis económica en la demanda del Tercer Sector en España.

En la cuarta parte se pondrán en común todos los datos que se hayan extraído del análisis para elaborar una teoría. La cuarta parte, a su vez, se divide en tres apartados: el primero de ellos se centrará en trasladar todo el modelo de oferta y demanda del mercado para aplicarlo al Tercer Sector. Se analizarán las dificultades que esto presenta y saldrán a colación algunos aspectos interesantes de la aplicación del modelo en dicho sector. El segundo apartado tratará de aplicar todos los datos extraídos del análisis de oferta y demanda del Tercer Sector al nuevo modelo de oferta y demanda, que tratará de arrojar un poco de luz sobre la pobreza y el origen de las desigualdades sociales en España. Se analizarán gráficamente las consecuencias de la crisis en el Sector Social. En el tercer apartado, se propondrá a la Empresa Social como una solución viable y enriquecedora para corregir posibles desequilibrios en el sector. Siguiendo el libro de Muhammad Yunus, creador de los microcréditos y del concepto de empresa social, se explicará detenidamente qué es, cómo funciona y qué herramientas utiliza para hacerse cargo de las necesidades sociales de la sociedad.

Finalmente, en la quinta parte, se extraerán las principales conclusiones del trabajo.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Antes de nada, conviene que se defina con precisión qué entendemos por Tercer Sector, también conocido como Sector Social o Economía Social. Por lo general, la literatura económica ha dividido la economía en dos principales sectores: el Público (o Economía Pública) y el Privado (o Economía Capitalista). Sin embargo, existe un conjunto de organizaciones que, por su naturaleza, no se ajustan ni a la del Sector Público ni a la del Sector Privado tal y como lo entendemos. Esto se debe a que las organizaciones que lo integran se crean por iniciativa privada pero responden a intereses colectivos (Carreras Roig, 2008).

Según Monzón (1994), la sola actividad de la Economía Pública y la Capitalista ha sido incapaz de dar una respuesta adecuada y eficiente a problemas sociales que han ido surgiendo en nuestra sociedad. Problemas como el hambre, la sanidad, la exclusión social son sólo algunos ejemplos de problemas sociales que ponen de manifiesto las limitaciones de los agentes tradicionales en este aspecto, dejando así un espacio de actuación para el denominado Tercer Sector o Economía Social.

Así, podemos definir el Tercer Sector como “aquel conjunto de entidades privadas, formalmente organizadas, de carácter voluntario y sin ánimo de lucro, incluyendo dentro de las mismas a las entidades de cooperación internacional y de medio ambiente.” (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014). Por lo tanto, las sociedades incluidas dentro de este sector responden a una lógica de ámbito de actuación y de captación de recursos. Contemplaremos entonces entidades como ONGs, cooperativas sociales, asociaciones y fundaciones, entidades de medio ambiente, de cooperación, etc. Por el contrario, no consideraremos como parte del estudio a otro tipo de asociaciones como sindicatos, partidos políticos, cofradías, etc., debido a que estas no tienen como objetivo primordial la satisfacción de las necesidades sociales más acuciantes de los ciudadanos (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

Las entidades que se integran en el Tercer Sector surgen principalmente de la libre iniciativa ciudadana, funcionando de manera autónoma y solidaria. Su función es “impulsar el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales individuales y colectivos, lograr la cohesión y la inclusión social en todas sus dimensiones y garantizar que determinados grupos sociales gocen de unos niveles suficientes de bienestar” (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

A pesar de todo, las entidades que componen el Tercer Sector y, por lo tanto, su delimitación, sigue siendo objeto de debate para los autores. En este trabajo se ha seguido la definición de Tercer Sector que propone el informe de la Fundación Pricewaterhouse Cooper's, junto con ESADE y la Fundación LaCaixa.

A día de hoy, el Tercer Sector en España representa un 1% del PIB, una cifra nada desdeñable teniendo en cuenta que se compone de organizaciones no lucrativas.

No obstante, al ser un sector cuyo motor principal es la financiación ajena y las donaciones, en la actualidad atraviesa una complicada situación. Es un sector muy susceptible a la buena marcha del Sector Privado y del Sector Público, pues la totalidad de sus ingresos provienen de los mismos. De esta manera, sabiendo que estos dos sectores no se encuentran en la situación más estable, se puede intuir que la financiación de la que dispone el Tercer Sector haya caído drásticamente en los últimos años (Vidal, 2009).

Todos los informes que publican las Fundaciones españolas analizando los efectos de la crisis son unánimes llegado a este punto: el Sector Social cuenta ahora con menos recursos (Fundación Lealtad, 2013).

Pero, el potencial problema no se acaba aquí. ¿Qué pasa con las necesidades sociales de una población que sufre una profunda crisis económica? Los informes, sobre todo el de Cáritas (2013), nos confirman lo peor: las necesidades de servicios y recursos sociales de los españoles se han disparado en los últimos años.

La crisis, por lo tanto, ha originado un doble problema: ha provocado un aumento de las necesidades sociales de la población y, por otro lado, ha provocado una disminución de la financiación que se otorgaba para paliarlas.

En este trabajo se comprobará y se analizará este doble problema.

A pesar de todo, pocos son los autores que tratan de explicar con una perspectiva económica el fenómeno del Tercer Sector. Juan Manuel Andrés Jovani, asesor economista de las Cortes Generales, se aproxima en su artículo “Teoría económica del Voluntariado y las ONG” (2013), en el que analiza las analogías y diferencias del Tercer Sector con el mercado, comparando así a los voluntarios con el personal remunerado, sus motivaciones y sus objetivos. “No porque en la actividad de voluntariado entren en juego motivaciones distintas del interés individual debemos rechazar los razonamientos de la teoría económica, sino aceptar sus limitaciones enriqueciéndola con una perspectiva multidisciplinar, sin por ello incurrir en el imperialismo de la economía” (Andrés Jovani, 2013).

Siguiendo el razonamiento de Andrés Jovani, en este trabajo se intentan aplicar los razonamientos microeconómicos de la oferta y la demanda al Tercer Sector. Para ello, conviene que se analice y se recuerde cómo funciona este modelo.

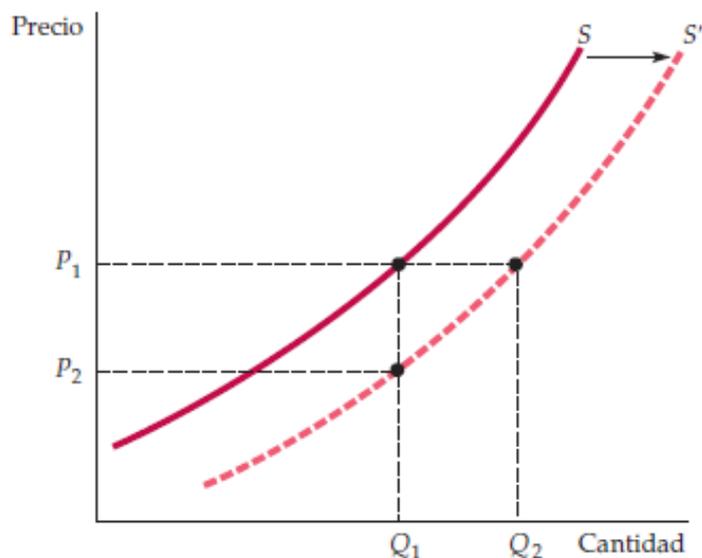
A continuación, y basándonos en el reconocido libro de Microeconomía de Pindyck (2009), explicaremos de manera simple cómo se estructura el modelo de la oferta y la demanda en el mercado común de bienes y servicios. Esto nos servirá para entender mejor el análisis posterior, y nos ayudará a establecer alguna analogía o diferencia con el Tercer Sector, aunque estas serán analizadas en mayor profundidad en la parte tercera del trabajo.

“El modelo básico de oferta y demanda es el caballo de batalla de la microeconomía. Nos ayuda a comprender por qué y cómo varían los precios y qué ocurre cuando interviene el Estado en un mercado. El modelo combina dos importantes conceptos: una *curva de oferta* y una *curva de demanda*.” (Pindyck, 2009)

Así, sigue Pindyck, “la curva de la oferta muestra cómo varía la cantidad ofrecida de un bien cuando varía su precio. Tiene pendiente positiva; cuanto

más alto es el precio, más pueden y quieren las empresas producir y vender. Si los costes de producción disminuyen, las empresas pueden producir la misma cantidad a un precio más bajo o una cantidad mayor al mismo precio. La curva de oferta se desplaza entonces hacia la derecha (de S a S').”

Gráfico 1: Curva de la oferta



Fuente: (Pindyck, 2009)

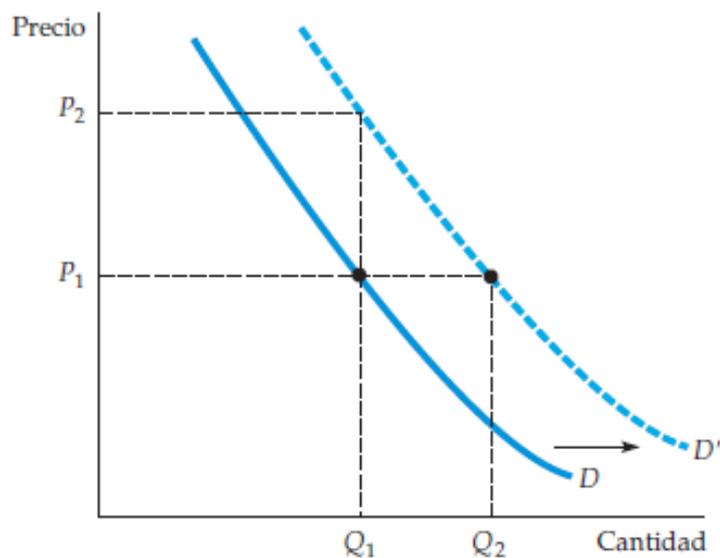
No obstante, hay otras variables que pueden influir en la oferta como, por ejemplo, los costes de producción. Los costes de producción dependen de factores como los salarios, el coste de las materias primas, los intereses...

La variación de estos factores origina desplazamientos de la curva de la oferta, así como la variación del precio provoca movimientos a lo largo de la curva. Para distinguir estos dos tipos de movimiento, se utiliza la expresión *variación de la oferta* para referirse a desplazamientos de la curva de la oferta y *variación de la cantidad ofrecida* para referirse a movimientos a lo largo de la curva de oferta.

Por otro lado, Pindyck indica que “La curva de demanda, llamada D , muestra que la cantidad demandada de un bien por parte de los consumidores depende de su precio. Tiene pendiente negativa; manteniéndose todo lo demás constante, los consumidores quieren comprar una cantidad mayor de un bien

cuando baja su precio. La cantidad demandada también puede depender de otras variables, como la renta, el tiempo meteorológico y los precios de otros bienes. En el caso de la mayoría de los productos, la cantidad demandada aumenta cuando aumenta la renta. Un aumento del nivel de renta desplaza la curva de demanda hacia la derecha (de D a D').”

Gráfico 2: Curva de la demanda



Fuente: (Pindyck, 2009)

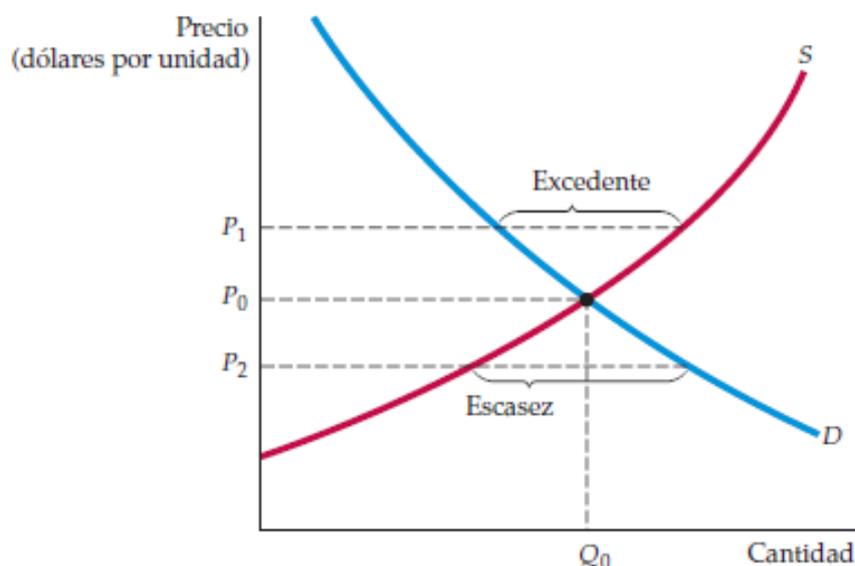
Como sucede con la oferta, la demanda también se puede ver afectada por otras variables. El nivel de renta de los individuos puede provocar desplazamientos de la curva de la demanda, así como las modas, el tiempo meteorológico y el precio de productos sustitutivos o complementarios. Al igual que antes, los desplazamientos de la curva serán denominados *variaciones de la demanda* y los movimientos a lo largo de la curva de la demanda se denominarán *variaciones de la cantidad demandada*. (Pindyck, 2009)

El modelo conjunto de oferta y demanda consiste en juntar ambas curvas en una única gráfica, de manera que lo que le suceda a una afecta a la otra. En el modelo conjunto, se origina un mecanismo de mercado, que es la tendencia a equilibrar la cantidad ofrecida y la cantidad demandada a un mismo precio.

Es decir, las variaciones de los precios, sean al alza o a la baja, originan unos desequilibrios temporales entre la cantidad demandada y la cantidad ofertada. Se dice que estos desequilibrios son temporales porque el propio mercado se encarga de auto-corregirlos y así volver al punto de equilibrio.

El Gráfico 3 ilustra la auto-corrección del mercado ante variaciones de los precios. “El mercado se equilibra al precio P_0 y la cantidad Q_0 . Cuando el precio es más alto, P_1 , surge un excedente, por lo que el precio baja. Cuando es más bajo, P_2 , hay escasez, por lo que el precio sube.” (Pindyck, 2009)

Gráfico 3: Modelo de oferta y demanda



Fuente: (Pindyck, 2009)

Como se ha explicado anteriormente, en el modelo de oferta y demanda también intervienen otros factores, como pueden ser el nivel de renta de los individuos, el precio de productos sustitutivos y complementarios, el coste de producción y las preferencias del consumidor, entre otros.

De esta manera, las funciones de oferta y demanda quedan completas, significando esto que, por ejemplo, la cantidad demandada (X), depende del Precio del bien (P_x), el Precio de otros bienes (P_y), de la Renta (R) y de las preferencias (G). Así, la función queda $X = f(P_x, P_y, R, G)$.

Sin embargo, como trabajar con tantas variables a la vez hace muy difícil el análisis, se analiza la cantidad presando atención a una de las variables y considerando que el resto permanece constante según la condición *caeteris paribus*. En el caso del mercado, por lo general, el Precio es la variable principal que hace que dejemos el resto de factores constantes.

A la hora de trasladar todo esto al Tercer Sector, nos encontraríamos con una serie de problemas, de los que por ahora daremos sólo unas pinceladas y que explicaremos con detenimiento en la parte cuarta del trabajo.

El principal problema que nos encontramos es que las entidades del Tercer Sector no establecen un precio por sus productos o servicios: estos son gratuitos para el demandante final. Aquí es importante hacer una distinción entre la actividad principal de una organización sin ánimo de lucro en cuestión, como son sus proyectos sociales, y su manera de financiarse. Pongamos un ejemplo: una ONG que se dedica a construir casas en Kenya, lo hace de manera gratuita. Sin embargo, para lograr financiación, vende en España artesanía. Esta venta no es su actividad principal, por eso decimos que las entidades del Tercer Sector no cobran un precio por sus productos o servicios.

Esta dificultad la solucionamos buscando un elemento común en oferta y demanda que pueda equivaler a lo que sería el precio en un mercado común, y que a lo largo del análisis trataremos de descubrir cuál es.

IMPACTO DE LA CRISIS EN LA OFERTA

En esta parte del trabajo, vamos a analizar el impacto que ha tenido la crisis económica que está atravesando el país, desde el año 2008, en la oferta del Tercer Sector. Veremos qué conexiones existen entre los sectores de la Economía Capitalista y la Economía Pública y el de la Economía Social, observando y analizando cómo ambos sectores afectan al sector que nos atañe.

1. Impacto en la Financiación

La financiación es el motor del Tercer Sector. Al ser un sector que se compone de entidades sin ánimo de lucro y que no cobran por los productos y servicios que ofrecen, la financiación en forma de donaciones es lo que mantiene vivo al sector y lo que permite que siga operando.

La financiación de las entidades del Tercer Sector se compone de fondos públicos y fondos privados.

I) Financiación Pública

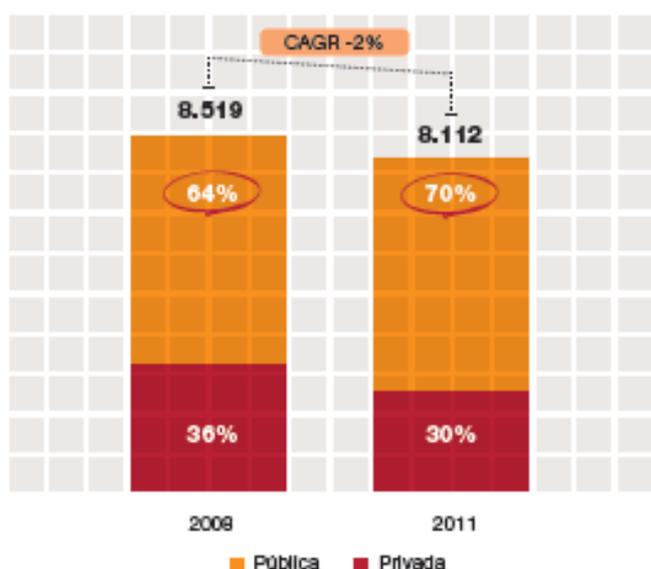
A día de hoy, la financiación pública representa el 70% de la financiación total del sector, lo que implica que la dependencia a las políticas sociales del Estado es muy alta, excesivamente alta (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

De esto último se deduce que el Tercer Sector está directamente relacionado con el Sector Público. Si la Economía Pública va bien, también lo irá el sector de la Economía Social. No obstante, se busca que el flujo de financiación vaya orientándose cada vez más a la economía Capitalista, porque una alta dependencia de fondos públicos implica también un grave riesgo de

irregularidad: los cambios de Gobierno y de políticas gubernamentales pueden significar cambios bruscos en la financiación y, por lo tanto, peligro para la continuidad de todos los proyectos que llevan a cabo las organizaciones comprendidas en este sector.

Para evaluar el impacto que ha tenido la crisis en la financiación pública del sector, analizaremos su evolución desde el año 2008 hasta los datos más recientes de los que disponemos. En el gráfico 7 se recoge la evolución de la financiación total (tanto pública como privada) desde el año 2008 hasta el año 2011.

Gráfico 4: Evolución de la financiación del Tercer Sector



Fuente: (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014)

En este periodo, la crisis apenas afecta al total de la financiación, pero cambia sustancialmente su estructura, decreciendo la financiación privada y manteniéndose estable la financiación pública. Este cambio estructural agrava la tradicional dependencia de la financiación pública, lo que implica también un mayor trabajo y coste. La financiación pública obliga a las organizaciones del Tercer Sector a dedicar la mitad de sus plantillas a tareas burocráticas, incluyendo éstas no sólo los trámites para conseguir las subvenciones, sino un elevado esfuerzo en la justificación posterior del uso que se le ha dado a dichos fondos. En muchas ocasiones, las organizaciones tienen incluso un

departamento que se dedica única y exclusivamente a cumplir con toda la norma burocrática que les supone la aceptación de estos fondos.

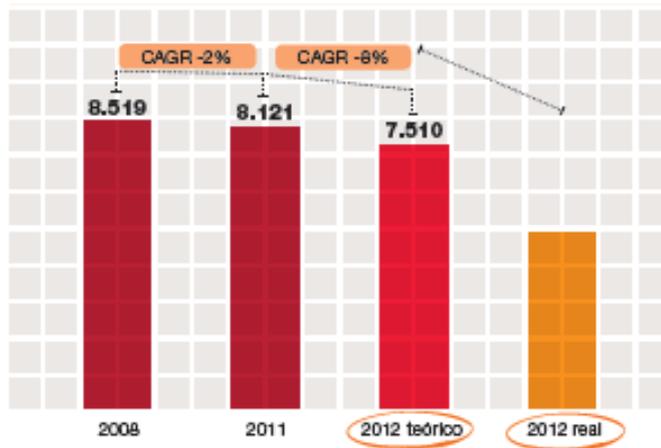
El mantenimiento de la financiación pública durante esos áridos años que ha atravesado la economía española encuentran su razón, ante todo, en que los fondos que públicos se adjudican por periodos plurianuales que se reparten al principio de los mismos, lo que ha favorecido el retardo del sector en verse afectado por la crisis (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

A pesar de todo, las entidades del Tercer Sector han sido plenamente conscientes de que esta situación no se mantendría durante mucho tiempo, permitiéndoles así tener un margen temporal para prepararse y centrarse en paliar en la medida de lo posible el efecto de la recesión económica.

El punto de inflexión es el año 2012, coincidiendo también con el cambio de Gobierno en España. Se aúnan diversos factores que han provocado una drástica caída de la financiación total, entre los que destacan los recortes en los presupuestos a nivel nacional, autonómico y regional (incluyendo cancelación de subvenciones y disminución de la cuantía de éstas. La política de recortes tiene su razón de ser en la necesidad del Estado de reducir gastos, debido éstos han aumentado considerablemente debido a las prestaciones sociales a los desempleados, y de reducir el déficit español.

Esta política de recortes ha generado una gran diferencia entre la financiación que teóricamente deberían haber recibido las entidades en el año 2012 y la financiación que realmente han obtenido). La principal razón de esta diferencia es la dificultad para cobrar fondos que ya se habían presupuestado, así como una gran dificultad para acceder al crédito (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014):

Gráfico 5: Evolución de la financiación pública del Tercer Sector



Fuente: (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014)

Además, según destaca el Informe elaborado por la Fundación Lealtad, los presupuestos para 2013 reflejan una caída del 5% de la financiación pública, después de la caída del 10% que ya experimentó el Tercer Sector durante el año 2012 (Fundación Lealtad, 2013).

II) Financiación Privada

El 72% de las entidades del Tercer Sector social se muestran optimistas en lo que respecta a la captación de financiación privada, que debería ser, aseguran, el pilar de dicho sector durante los próximos años.

La financiación privada se compone, esencialmente, de aportaciones de socios, aportaciones corporativas y aportaciones de las obras sociales de las Cajas de Ahorro.

Las aportaciones de socios, desde que empezó la crisis hasta ahora, han disminuido a ritmo constante. Es un fiel reflejo de la caída de recursos de la población española, que ha intentado recortar gastos de donde ha sido posible. Lo realmente negativo de este aspecto, y en esto están de acuerdo la mayoría de entidades del Sector Social, es que la dificultad para compensar esas bajas con altas nuevas es muy grande. No obstante, también hay lugar para la esperanza: la crisis ha ayudado a sensibilizar a la población española, que

ahora es más consciente de los problemas sociales que afectan a la sociedad y pone más empeño en evitarlos. (PwC, 2014)

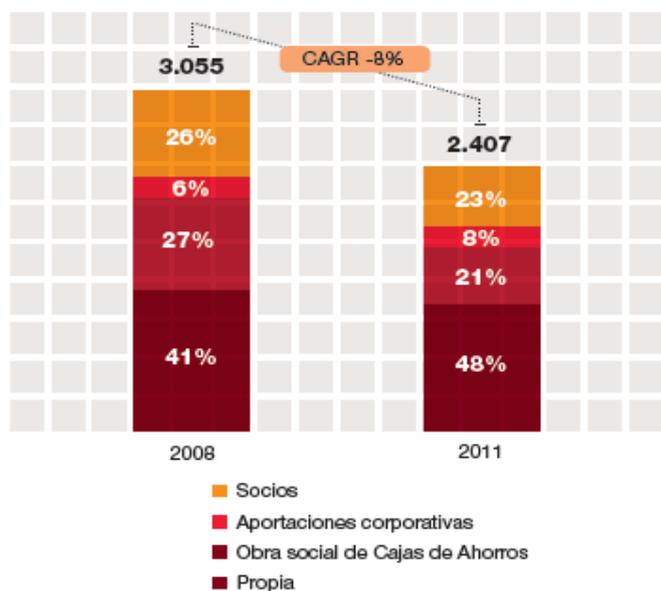
Las aportaciones corporativas se han visto incrementadas, de un 6% en 2008 a un 8% en 2011 del total de inversión privada. La causa principal es que las donaciones a entidades sin ánimo de lucro por parte de las empresas han pasado a tener un carácter deducible. Otra causa importante es, como se ha comentado anteriormente, la creciente sensibilización que ha afectado tanto a la sociedad como al mundo empresarial. Se está dando un peso cada vez mayor a la Responsabilidad Social Corporativa, puesto que las empresas han caído en la cuenta de que es una inversión *win-win*, es decir, gana la sociedad al recibir fondos para tratar las necesidades sociales y gana la empresa mejorando su imagen de cara a la sociedad de consumidores. A pesar de este incremento de las aportaciones corporativas, el porcentaje es muy pequeño y no supone una gran diferencia en la caída de la financiación privada total.

Por su parte, las aportaciones que han venido realizando estos últimos años las obras sociales de las Cajas de Ahorro se han visto disminuidas en un 6% entre los años citados anteriormente. La razón ha sido el gran número de Cajas de Ahorro que se han fusionado, provocando una disminución a su vez del presupuesto dotado a la obra social (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

Las entidades sin ánimo de lucro que conforman el Tercer Sector social también cuentan con financiación propia. Ésta se consigue, como se explicó con anterioridad, mediante la venta de algún producto o servicio relacionado con la actividad principal de la empresa en cuestión, pero la venta de este producto o servicio nunca es la propia actividad principal, puesto que hemos visto que estas organizaciones no cobran por ofrecer sus servicios a los demandantes finales. Un ejemplo de esta financiación propia puede ser el siguiente: una ONG española que se dedica a la ayuda a los hijos de los presos en España y recauda fondos mediante la organización de eventos como obras de teatro benéficas, campeonatos de deporte benéficos, etc. La ONG en cuestión no se dedica principalmente a organizar este tipo de eventos, pero éstos le reportan unos ingresos que se clasifican como Financiación Propia.

En el gráfico 6 se puede apreciar la evolución de la financiación privada desde el año 2008 hasta el año 2012.

Gráfico 6: Composición de la financiación privada del Tercer Sector



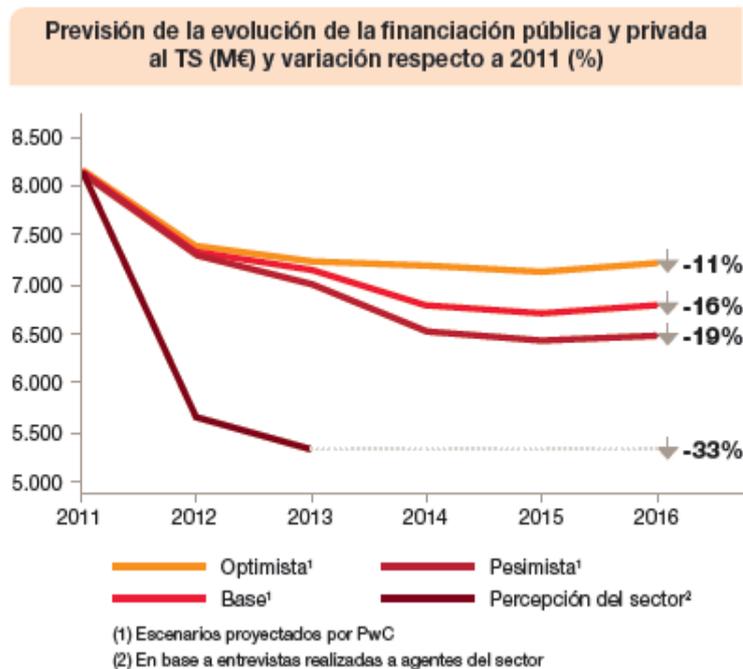
Fuente: (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014)

Hoy, la financiación privada sigue cayendo, aunque lo hace a ritmo constante. La financiación privada representa un elemento de la demanda que lleva cayendo desde el año 2006, cuando un 14% de la población española eran socios y donaban parte de sus ingresos a entidades del Tercer Sector de manera regular. Ese porcentaje se redujo hasta pasar a ser únicamente un 9% en los últimos datos recogidos, correspondientes al año 2012.

Se deduce entonces que la población es muy sensible a la bajada del nivel de renta derivada de la crisis económica.

En el informe elaborado por la Fundación PwC, junto con ESADE y la Fundación LaCaixa, afirman que las previsiones futuras “apuntan a que, aunque exista una recuperación a medio plazo, bajo ningún escenario se alcanzarían los niveles de financiación previos a 2012 y podrían producirse caídas respecto a 2011 de hasta el 20% o incluso el 30% según la percepción del sector.” (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014). Estos datos se reflejan en el gráfico 7:

Gráfico 7: Previsión de futuro de la financiación al Tercer Sector



Fuente: (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014)

Hemos analizado en profundidad las fuentes de financiación del Tercer Sector y su evolución desde el comienzo de la crisis económica hasta los últimos datos disponibles. Se ha comprobado que, siendo el mayor impulsor de la Economía Social, la financiación que recibe está cayendo drásticamente. El retardo en recibir los efectos de la crisis ha ayudado a poner en guardia a las entidades que operan en el sector, que han podido reestructurarse y a aprovechar los recursos de manera más eficiente. Sin embargo, la última gráfica indica que las perspectivas de mejora del sector a corto plazo son escasas, y que se prevé una severa caída de la financiación en los años próximos.

2. Impacto en el Factor Trabajo

Después de la financiación, uno de los elementos que más influye en la oferta es el factor trabajo. Ahora bien, para analizar la evolución del factor trabajo en estos últimos años de gran recesión económica, debemos entender cómo se estructura el trabajo en este sector.

Los principal dato clave que nos ayudará a llevar a cabo el análisis es que, en el Tercer Sector en España, un 70% de los Recursos Humanos está formado por voluntarios. (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

La figura del voluntario, la cual no estamos acostumbrados a encontrar en los otros dos grandes sectores de la economía, implica una pequeña contradicción. Como sabemos, el público objetivo de las entidades del Tercer Sector es la sociedad, es decir, terceras personas. Según Andrés Jovani (2013), aquí “nos encontramos con una primera dificultad, ya que, como hemos esbozado anteriormente, los voluntarios son a su vez demandantes (en beneficio de terceros) del bien o servicio que la ONG proporciona y oferentes de factores productivos a las ONG para producirlos”.

No obstante, nos inclinamos a situar los trabajadores de las entidades pertenecientes al Tercer Sector como oferentes de trabajo y por tanto elementos de la oferta.

La figura del voluntario se puede comparar con la del trabajador remunerado. En términos generales, sabemos que un trabajador remunerado ofrece un *input* a la empresa en forma de trabajo, recibiendo a cambio un *output* que correspondería con una remuneración cuantitativa. Sigue Jovani explicando que, en el caso del voluntario, se entenderá que el *input* aportado a la empresa es su propio tiempo, y que en lugar de remuneración el donante busca recibir una satisfacción cualitativa que se medirá en términos de la percepción de la utilidad del recurso aportado para la consecución de la misión de la entidad para la que esté trabajando.

Es interesante el planteamiento que propone Jovani a este respecto: “Si introducimos en este planteamiento teórico el principio de los rendimientos marginales decrecientes de los recursos del voluntario, supondremos que

cuanta menor disponibilidad tenga de un recurso (tiempo) más lo valorará, y requerirá mayores retornos (una mayor satisfacción psicológica) por ofrecerlo a la organización.” (Andrés Jovani, 2013)

En el caso de los trabajadores remunerados, actúan igual que en el mercado común de la economía capitalista o pública: ofrecen un *input* que es su trabajo y conocimiento a cambio de obtener una remuneración económica como *output*.

Los Recursos Humanos son tan importantes como la financiación en las entidades sin ánimo de lucro. Afirma Senderowitsch (1999) que los recursos humanos son los activos más difíciles de reemplazar en una organización. El problema se agrava al componerse los recursos humanos mayoritariamente de voluntarios: “Debido a la excesiva carga de trabajo y a su carácter voluntario, muchos activistas y miembros de las juntas directivas terminan agotados y abandonan sus organizaciones” (Senderowitsch, 1999). Esto nos ayuda a comprender que las organizaciones sin ánimo de lucro se enfrentan a muchas dificultades en la estructuración de sus plantillas y tienen que dedicar una parte importante de sus esfuerzos en la captación y formación de nuevo personal continuamente.

Veamos ahora cómo ha afectado la crisis económica al factor trabajo en las entidades del Tercer Sector.

Anteriormente hemos comprobado que el Tercer Sector ha tenido un retardo en sufrir los efectos de la crisis económica, lo que ha ayudado a las entidades a ponerse en guardia y tomar medidas para prepararse. La principal medida que han tomado estas entidades ha sido una reestructuración de los Recursos Humanos, reduciendo el número de empleados remunerados y ampliando el número de voluntarios.

A pesar de todo, esta medida es perjudicial para las entidades, porque no se puede exigir lo mismo a una persona que actúa y coopera de forma voluntaria que a un empleado remunerado con contrato laboral. En el seno de las entidades del Tercer Sector tienen claro que los voluntarios no tienen un carácter sustitutivo con respecto a los empleados remunerados, y que los

primeros deben ser y son complementarios a los segundos (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

Este cambio en la estructura de los Recursos Humanos ha provocado una consecuencia directa apreciable en las entidades no lucrativas: un descenso de la eficiencia. Muchos proyectos que llevaban a cabo las organizaciones han tenido que ser abandonados o fusionados con otros, y el problema de no dar continuidad a los proyectos es que, en última instancia, los perjudicados son los demandantes que se estaban beneficiando de esos proyectos en concreto. Como es lógico, la posibilidad de desarrollar nuevos proyectos se reduce mucho en tiempos de crisis. De hecho, un 55% de las organizaciones sin ánimo de lucro en España afirma haber tenido que renunciar al desarrollo de nuevos proyectos (Fundación Mutua Madrileña, 2014).

El principal elemento que ha determinado la reestructuración de los recursos humanos ha sido el creciente desempleo que ha venido azotando al país durante estos últimos años. Así, y como hemos dicho antes, el desempleo ha tenido dos principales consecuencias: un aumento del personal voluntario y un descenso del personal remunerado.

El aumento del personal voluntario ha supuesto una gran ayuda a las entidades del Tercer Sector. La Fundación Mutua Madrileña ha elaborado un informe en el que analiza en profundidad los recursos humanos de estas organizaciones, del cual sacamos los dos principales datos: cerca del 70% de las entidades ha visto cómo el número de sus voluntarios ha aumentado desde que empezó la crisis, pero el 87% de ellas afirma que cuenta con voluntarios que han perdido su empleo y han decidido ofrecer sus servicios a la espera de encontrar un trabajo remunerado (Fundación Mutua Madrileña, 2014).

Este dato tiene una dimensión positiva y otra negativa. La dimensión positiva es que el hecho de que el súbito aumento del tiempo libre de las personas desempleadas se traduzca en un aumento del 20% de voluntarios es enriquecedor para la sociedad, y demuestra que los españoles se han sensibilizado durante estos años tan duros. Mucha de la gente desempleada del país es gente muy válida, y es loable que quieran dedicar su tiempo y conocimientos al servicio de los que más lo necesitan. La dimensión negativa

es que se trata de un voluntariado temporal, es decir, en el momento en el que la tasa de paro vuelva a bajar y esas personas encuentren empleo de nuevo, bajará también el número de voluntarios del Tercer Sector.

El aspecto verdaderamente preocupante de los recursos humanos de este sector es el descenso del personal remunerado. Con la caída de financiación, las entidades no pueden hacer frente a los costes que supone tener personal contratado. De aquí se deriva un problema que viene afectando al sector desde hace muchos años: la escasa profesionalización del sector.

Muchas organizaciones sin ánimo de lucro son pequeñas y de gestión amateur, lo que implica una escasa competitividad y mucha dificultad para gestionar los recursos, tanto financieros como humanos, de manera adecuada. A pesar de todo, en los últimos años se ha venido dando un cambio en este sentido, enfocando el sector de una manera mucho más profesional.

Juan Luis Martínez Sánchez, profesor del IE Business School, explica que la crisis de las entidades del Sector Social “requiere de éstas que incorporen perfiles directivos que, sin cuestionar la tendencia creciente a la profesionalización técnica que se había ido dando en el sector, se complemente con habilidades de carácter prudencial. La recuperación del sentido de misión, la fijación de metas ambiciosas conjugada con la prudencia en el manejo de los recursos y el desarrollo de una cierta sensibilidad política que permita recuperar el protagonismo público del sector, son elementos clave en la renovada agenda de los directivos de las instituciones no lucrativas” (Martínez Sánchez, 2013).

Al descender el número de personas con contrato laboral en el Tercer Sector, se da un paso atrás en este aspecto tan clave, pues, como hemos visto anteriormente, los voluntarios en ningún caso son sustitutivos del personal remunerado. Su implicación y exigencia será siempre menor. Además, se entiende que ahora es más necesaria que nunca esta profesionalización, ya que el contar con menos profesionales y su *know-how* hará todavía más difícil manejar la situación de crisis y garantizar la supervivencia de muchas de las organizaciones que componen el sector.

En estas últimas páginas, hemos analizado cómo la crisis ha afectado a la estructura de los recursos humanos en las organizaciones no lucrativas. Se ha descubierto que, como causa de la caída de la financiación tanto pública como privada, ha disminuido también el número de personal remunerado, afectando por lo tanto a la profesionalización del sector y reduciendo sus posibilidades de gestionar adecuadamente la crisis.

No obstante, también se ha verificado que el número de voluntarios ha aumentado, paliando un poco así la reducción de los contratos laborales y demostrando que la sociedad española se ha ido sensibilizando ante los problemas sociales que han ido creciendo progresivamente de la mano de la crisis.

Conclusiones del impacto de la crisis en la oferta

La crisis ha tenido unos efectos muy claros en la oferta de servicios sociales por parte de las entidades del Tercer Sector. En primer lugar, hemos observado que la financiación es el motor de este sector, que es altamente dependiente sobre todo de la financiación pública. La severa caída de la financiación, tanto pública como privada, ha provocado que las organizaciones no lucrativas no estén teniendo los recursos suficientes como para dar continuidad a los proyectos que estaban llevando a cabo, así como para desarrollar nuevos proyectos. Es decir, la oferta de productos y servicios se ha visto reducida.

Como consecuencia directa de la crisis también hemos descubierto que las entidades han tenido que reestructurarse, reduciendo costes laborales mediante la disminución de personal remunerado. Este personal era el que se encargaba principalmente de aportar profesionalización a las entidades, haciéndolas más sólidas y más eficientes en la asignación de recursos. Por lo tanto, una reducción de la profesionalización generará también una reducción de la oferta, porque los recursos de los que disponen las entidades se ven nuevamente reducidos.

No obstante, el alto desempleo que ha venido ligado a la crisis y la creciente sensibilización de la población han generado una nueva oleada de voluntarios que ayudarán a mantener a flote a las organizaciones sin ánimo de lucro, aunque siempre teniendo en cuenta que éstos en ningún caso sustituyen al personal remunerado, sino que lo complementan.

De esta manera, se deduce que un factor importantísimo en la oferta del Tercer Sector es el *nivel de renta* de los españoles. Un nivel de renta alto implica más donaciones, y por lo tanto más financiación y más capacidad por parte de las entidades del sector para ofertar más servicios sociales. Por el contrario, un nivel de renta bajo provocará una reducción de la cantidad ofertada por parte de las organizaciones sin ánimo de lucro.

Además, se han analizado las perspectivas de futuro. La opinión generalizada de las entidades del Tercer Sector es que no hay una previsión de recuperación a corto plazo, de hecho la mayoría piensa que la situación se agravará con el tiempo. Se espera que la financiación tanto pública como privada se vea reducida entre un 20% y un 30% en los próximos años, lo que seguirá reduciendo el número de personal remunerado en estas organizaciones.

IMPACTO DE LA CRISIS EN LA DEMANDA

En las próximas líneas se tratará de analizar cómo ha afectado la crisis a las necesidades sociales de la población. A priori, se presupone que éstas han aumentado, aumentando consecuentemente la demanda de servicios sociales al Tercer Sector e incrementando todavía más la brecha de la desigualdad entre los españoles. Se verán también las perspectivas de futuro de la demanda del Tercer Sector.

La crisis económica ha supuesto un grave y progresivo empobrecimiento de la población española. El principal causante de este empobrecimiento ha sido el desempleo, que ha llegado a superar el 25% de la población total. El paro ha significado un brusco decrecimiento del nivel de renta de muchos españoles. Además, conlleva unos altos costes tanto económicos como sociales.

Los costes económicos del desempleo afectan a todos los niveles y a todos los elementos del Flujo Circular de la Renta.

Las empresas, debido a la caída del consumo, las altas tasas de impago y morosidad y la dificultad para obtener financiación, se ven obligadas a prescindir de parte de sus plantillas para reducir costes y poder trabajar eficientemente bajo las nuevas circunstancias de crisis. Así, y puesto de manera simple, las empresas venden menos, por lo que producen menos y generan menos beneficios.

El Estado se ve gravemente afectado por el desempleo, que tiene efectos importantes en su estructura de ingresos y gastos.

Por una parte, los ingresos se ven minorados debido a que cae el pago de impuestos, tanto directos como indirectos. Los ingresos del Estado derivados de los impuestos directos se reducen como consecuencia de la reducción de ingresos familiares (causa del desempleo) y de la reducción del consumo: las personas tributan en el IRPF por cantidades inferiores a las que tributarían si el nivel de renta no hubiese disminuido y las empresas tributan menos en el IS porque sus beneficios son menores. A su vez, los ingresos por

impuestos indirectos se reducen también como consecuencia de la caída del consumo. Por ejemplo, un menor consumo implica un menor pago de IVA.

Además, el gasto del Estado aumenta considerablemente, principalmente como consecuencia de la manutención del Estado de Bienestar. Las prestaciones que otorga a las personas sin empleo se disparan, lo que implica que el Estado cuenta con menos recursos para dedicar a otras hacer frente al resto de gastos (Rodríguez, 2013).

Sin embargo, los grandes perjudicados por el desempleo son las familias. En muchos casos, la pérdida de empleo de uno o de los dos miembros de la pareja limita enormemente las capacidades de la familia para subsistir. El VIII Informe del Observatorio de la Realidad Social, elaborado por Cáritas, indica que los grupos más vulnerables de la sociedad son el de las personas con muy baja intensidad laboral, el grupo de los ciudadanos extracomunitarios, el de las familias monomarentales, el grupo de personas con nivel bajo de estudios y, para terminar, el grupo de menores de 16 años (Cáritas, 2013).

En el siguiente cuadro se puede ver la evolución de la pobreza por grupos socio-demográficos.

Cuadro 1: Evolución de la pobreza por grupos socio-demográficos

Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tasa de pobreza en España	19,9	19,7	19,9	19,7	19,6	19,5	20,7	21,8	21,1
Pobreza 65 años y más	29,5	29,3	30,7	28,2	27,4	25,2	21,7	20,8	16,9
Pobreza 16 a 64 años	16,4	16,4	16,4	16,8	16,8	17,2	19,4	20,8	21
Pobreza < 16 años	24,2	24	24	23,6	24,1	23,3	25,3	26,7	25,9
Muy baja intensidad laboral¹⁵	54,4	56,8	59,6	54,1	55,2	57,3	57,1	60,4	---
Ciudadanos extracomunitarios	32,5	39,0	29,1	29,7	31,6	30,3	35,0	43,2	---
Hogar Monomarental¹⁶	40,3	37,3	37,6	34,1	38,6	36,7	45,5	38,9	---
Estudios primarios o inf. (18-64)	22,9	21,7	22,6	21,7	22,6	23,3	26,6	28,8	---
Hogar de una persona	38,5	33,7	34,9	34,7	31,4	30,8	25,7	24,6	---
Umbral de pobreza (€ al mes)	523	529	572	600	646	665	651	626	613

Fuente: (Cáritas, 2013).

“La proporción de personas de 65 y más años de edad que está bajo el umbral de la pobreza ha disminuido significativamente durante la crisis, pasando del 28,2% en 2007 al 16,9% en el 2012 (...), están siendo uno de los principales baluartes para la contención de los efectos de la crisis en las familias, pues aunque sus pensiones han aumentado por debajo del IPC, la sociedad española se ha empobrecido mucho más” (Cáritas, 2013).

La pobreza severa (con menos de 307€ al mes) afecta hoy a más de 3 millones de personas, una cifra que se ha duplicado desde 2007 (Cáritas, 2013). En España, más de 12 millones de personas se encuentran en riesgo de pobreza y exclusión social (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

Podríamos seguir hablando mucho más tiempo del empobrecimiento de la población española, pero lo que nos atañe es cómo se traduce este empobrecimiento en términos de demanda de productos y servicios del Tercer Sector.

De todas las entidades del Tercer Sector Social que cuentan con proyectos en España, el 75% de ellas demanda que ha aumentado el número de personas que solicitan su ayuda como consecuencia de la crisis económica (Fundación Lealtad, 2013) y la aparición de nuevos perfiles entre ellas (Fundación Luis Vives, 2009).

Además, mientras que antes se solicitaba ayuda de estas entidades sobre todo para temas de educación, personas con discapacidad o exclusión social, ahora la demanda de alimentos y artículos básicos ha aumentado hasta el 89,9% (Fundación Luis Vives, 2009).

El informe de Cáritas pone de manifiesto la existencia de una serie de necesidades que nuestro modelo de bienestar no cubre, como son los gastos relativos a la vivienda, la ropa y calzado y la alimentación, y que las personas que no tienen medios para satisfacer dichas necesidades por sí mismos, se ven obligados a recurrir a la familia o a entidades sociales del tercer sector en busca de ayuda (Cáritas, 2013).

“Desde que se inició la crisis, Cáritas ha triplicado tanto el número de personas atendidas, hasta alcanzar la cifra de 1.300.914 personas en el año

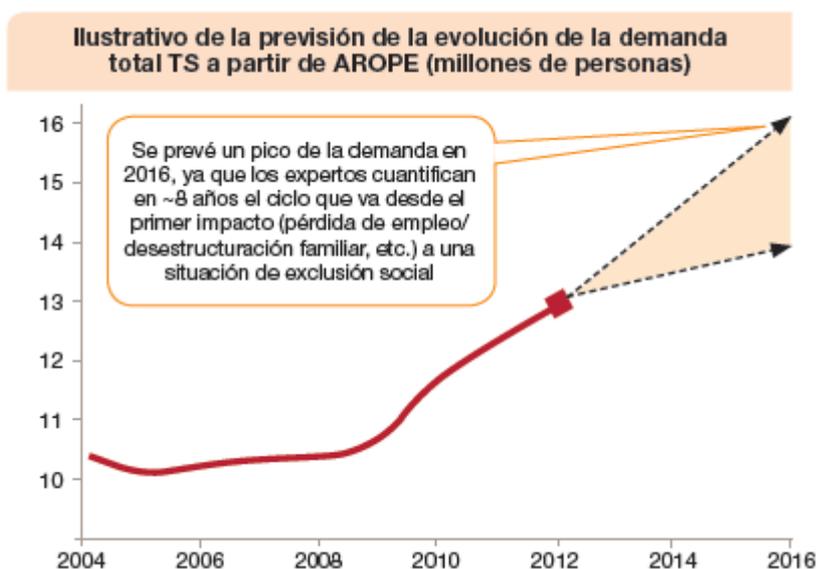
2012, como el volumen de recursos destinados a ayudas económicas directas a las familias, que fueron de 44 millones de euros el año pasado” (Cáritas, 2013).

Todo esto demuestra que la demanda de servicios sociales ofrecidos por las organizaciones que componen el Sector Social ha aumentado considerablemente desde que empezó la crisis hace seis años. La crisis, además, también ha afectado a la tipología de la demanda, que vuelve a solicitar servicios sociales que hasta el 2008 se consideraban prácticamente cubiertos en España, como los alimentos (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

El desempleo es el principal causante de este aumento de la demanda.

En lo que al futuro se refiere, las fuentes coinciden en que el “escenario podrá agravarse dada la previsión de incremento en la población AROPE¹ debido a: (i) una débil recuperación económica que no podrá contrarrestar la tendencia creciente y (ii) al efecto de los ciclos de pobreza” (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

Gráfico 8: Previsión de futuro de la demanda del Tercer Sector



Fuente: (Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa, 2014).

¹ La Estrategia EU2020 puso en marcha un indicador específico, denominado AROPE (At-Risk-Of Poverty and Exclusion), o tasa de riesgo de pobreza y exclusión social. Como está armonizado a nivel europeo, permite comparar entre países. El indicador complementa la medición de la pobreza, basada en lo monetario, con aspectos de exclusión, combinando factores de renta (pobreza relativa), privación material severa y baja intensidad del trabajo.

Los principales datos en los que se basa este informe para sostener que la situación son el crecimiento no reductor de la pobreza y el efecto del ciclo de la pobreza.

El crecimiento no reductor de la pobreza significa que en épocas previas a la crisis económica, en las que se daba un crecimiento anual del 3% del PIB, no se redujo la población en riesgo de exclusión o pobreza. Por lo tanto, en el caso de que la economía mejorase a corto plazo, los datos existentes avalan que la población AROPE no necesariamente se vería reducida.

Además, los expertos señalan, bajo el llamado Efecto del ciclo de la pobreza, que el tiempo que puede pasar desde que una persona recibe el primer impacto de la crisis (como sería, por ejemplo, la pérdida del empleo) hasta que se encuentra en riesgo de pobreza o exclusión ronda los ocho años. De esta manera, el AROPE podría sufrir un repunte a partir de 2016 (ocho años después del inicio de la crisis) debido a la gran cantidad de personas que han recibido dicho impacto durante la recesión económica.

La situación, por lo tanto, no es muy esperanzadora.

Conclusiones del impacto de la crisis en la demanda

En las páginas anteriores hemos analizado cómo ha impactado la crisis en la demanda de los recursos y servicios sociales que las ofrecen las entidades del Tercer Sector a la población. Se ha comprobado que la crisis ha empobrecido considerablemente a la población, sobre todo a los sectores más vulnerables de la misma, como los inmigrantes, los desempleados y los niños menores de 16 años.

Se ha puesto de manifiesto que el desempleo ha sido la causa principal de la disminución del nivel de renta de los españoles, afectando a más de un 25% de ellos y causando una severa disminución de su nivel de renta. También se han visto afectadas la Economía Privada y la Economía Pública, que han visto reducidos sus ingresos e incrementados sus gastos. Como era de esperar, el Tercer Sector, con alta dependencia de los otros dos grandes sectores de la economía, ha sufrido las repercusiones de la crisis: el empobrecimiento de la

población se ha traducido en un alarmante aumento de la demanda de los servicios sociales que ofertan las organizaciones no lucrativas que componen la Economía Social.

Además, se han mostrado las previsiones del futuro de la demanda del sector, en las cuales se puede ver como no hay ninguna expectativa de mejora en los años venideros e, incluso, un repunte del número de personas en riesgo de pobreza y exclusión en España.

MODELO DE OFERTA Y DEMANDA DEL TERCER SECTOR

A continuación, elaboraremos el modelo de oferta y demanda para el Tercer Sector, modelo que, hasta ahora, no se había aplicado nunca a dicho sector.

Como se ha explicado anteriormente, en la parte de revisión de la literatura, el principal problema que presenta la aplicación del modelo de oferta y demanda al Tercer Sector es la ausencia de precio en los servicios sociales que ofrecen las entidades que componen el sector. Así pues, necesitaremos encontrar un elemento común en la oferta y la demanda que afecte directamente a la cantidad ofertada y demandada.

A lo largo de todo el trabajo, se ha visto que la crisis, ante todo, ha afectado al *nivel de renta* de los españoles. Las variaciones en nivel de renta tienen consecuencias sobre la oferta y sobre la demanda, de manera que todo indica a que el *nivel de renta* será nuestro elemento común y principal en el modelo conjunto de oferta y demanda, sustituyendo a lo que sería el *precio* en el mercado común de bienes y servicios.

Entendemos por *nivel de renta* a la renta per cápita de los españoles, que tanto ha disminuido durante estos años. Establecemos que éste será el factor principal porque es el que más relación directa tiene con la cantidad demandada y ofertada porque de él depende la financiación que recibe el Tercer Sector y de él depende también la demanda de servicios sociales de la población. El resto de factores que afectan tanto a la oferta como a la demanda los dejaremos constantes, siguiendo el principio de *caeteris paribus*.

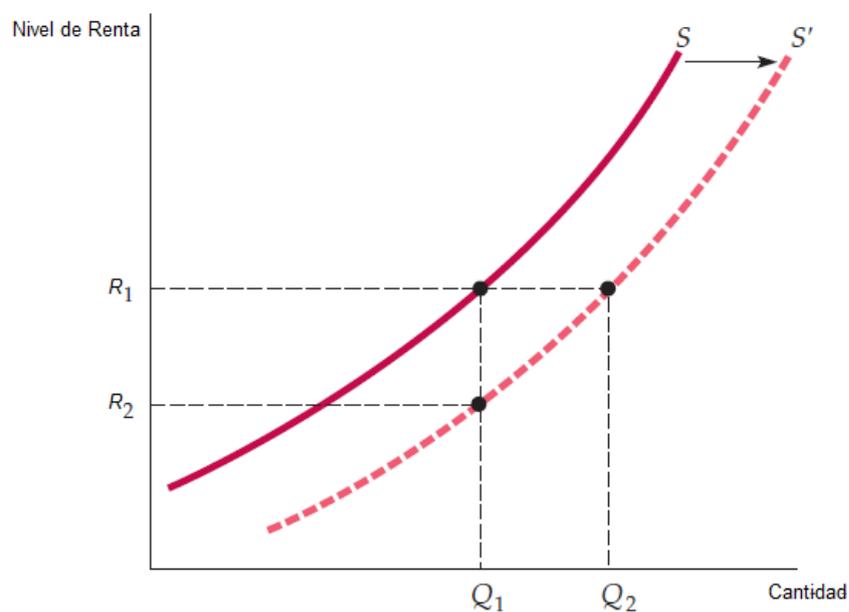
Así, cuando el nivel de renta per cápita sea alto, se donará más al Tercer Sector y este podrá ofertar más cantidad de recursos y servicios sociales. Por el contrario, cuando el nivel de renta per cápita sea bajo, las entidades del Tercer Sector tendrán menos recursos y podrán ofertar menos cantidad de servicios.

En lo que respecta a la demanda, un nivel alto de renta per cápita implicará que la población puede hacer frente a sus propias necesidades, de manera que

no tiene necesidad de acudir al Tercer Sector para satisfacerlas, y la cantidad demandada bajará. Por el contrario, un nivel de renta per cápita bajo obligará a parte de la población, que no tendrá recursos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas, a demandar al Tercer Sector las ayudas que éste pueda ofrecer.

Analicemos entonces cómo sería la curva de oferta del Tercer Sector:

Gráfico 9: Curva de oferta en el Tercer Sector



Fuente: Elaboración propia. Basado en gráficas de Pindyck (2009).

En la curva de la oferta del Tercer Sector, tenemos varios elementos interesantes. En primer lugar, se debe aclarar cómo afecta el nivel de renta a la cantidad ofertada de producto o servicio por parte de las entidades del sector.

En el análisis del impacto de la crisis en la oferta, hemos descubierto que los españoles, a mayor nivel de renta per cápita, más donaciones hacen al Tercer Sector. A su vez, cuanto mayor es ese nivel de renta, mayor serán los ingresos del Estado y menor necesidad de aplicar políticas de recortes, por lo que donará más fondos públicos al Tercer Sector.

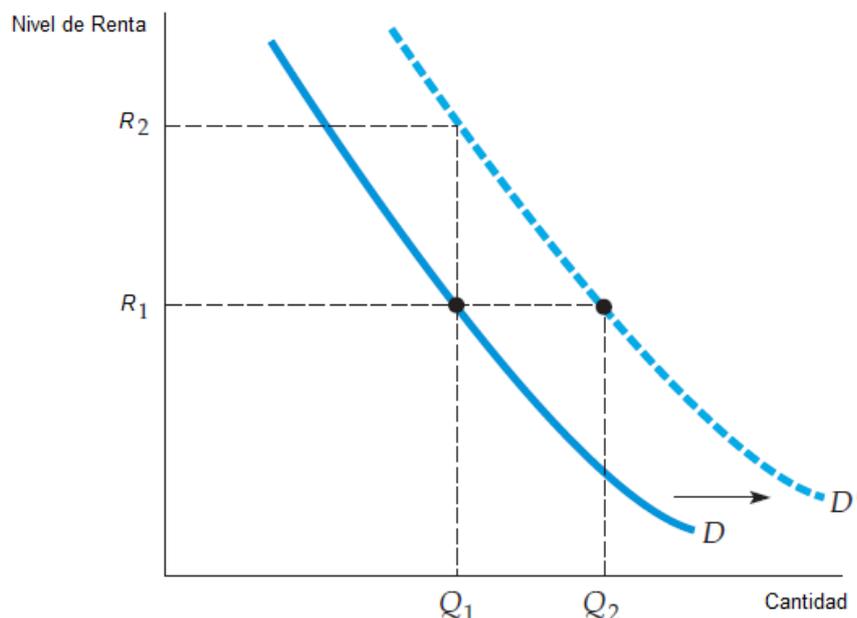
Así, se establece que, a mayor nivel de renta, mayor es la financiación, tanto pública como privada, que recibe el Sector Social. Cuanto mayor es la financiación, más productos y servicios estará dispuesto a ofertar el sector.

Por el contrario, cuanto menor sea la renta per cápita, menos financiación obtendrá el Tercer Sector, por lo que no dispondrá de los medios suficientes como para aportar mucha cantidad de productos y servicios sociales. En el caso concreto del gráfico anterior, que refleja una disminución del nivel de renta per cápita, ésta se traduce en una reducción de la cantidad de servicios sociales ofertada.

Al igual que pasaba en el mercado, variaciones en el resto de factores que afectan a la demanda pueden dar lugar a desplazamientos de la curva hacia la derecha, aumentándose la oferta, o hacia la izquierda, reduciéndose. Por ejemplo, si se redujesen los costes burocráticos que tienen las organizaciones sin ánimo de lucro, podrían dedicar más fondos a las tareas sociales. De esta manera, podrían ofrecer más cantidad de servicios sociales al mismo coste o bien ofrecer la misma cantidad de servicios a un coste más bajo. En este caso, la curva de la oferta se desplazaría hacia la derecha, de S a S' , es decir, aumentaría la oferta.

Pasemos ahora a establecer cómo sería la curva de la demanda en el Tercer Sector, utilizando también el nivel de renta per cápita como elemento sustitutivo de lo que sería el precio en el mercado.

Gráfico 10: Curva de la demanda del Tercer Sector



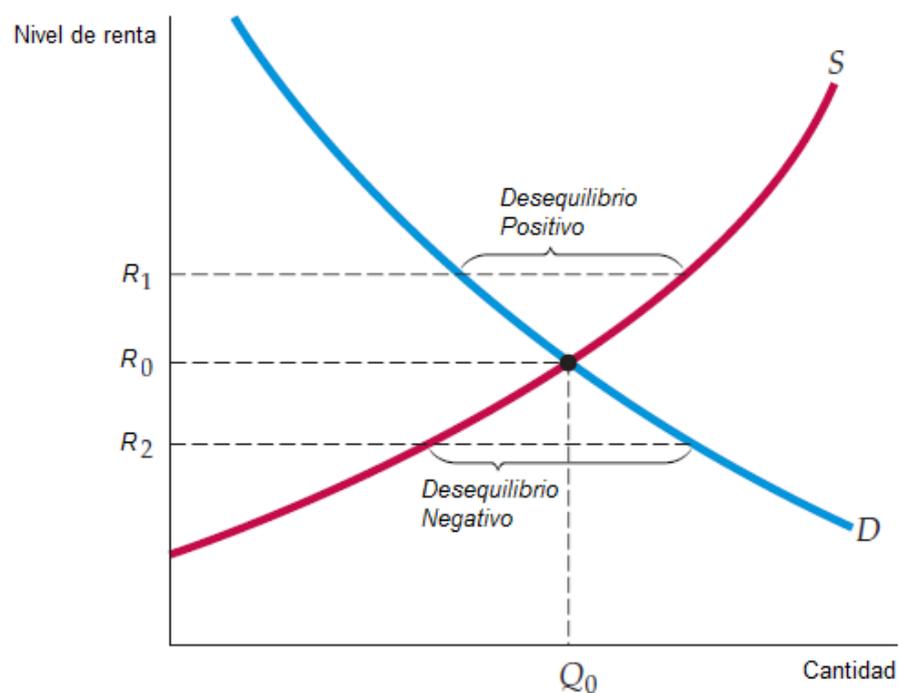
Fuente: Elaboración propia. Gráfica basada en Pyndick (2009)

En el caso de la demanda, el nivel de renta per cápita determinará la cantidad de servicios sociales que demandará la población. Una renta per cápita alta supondrá que los habitantes tienen suficiente renta como para cubrir sus propias necesidades sociales, y, por lo tanto, demandarán menos servicios a las entidades sin ánimo de lucro del Tercer Sector. Por el contrario, un nivel de renta per cápita bajo se traduce en que muchos ciudadanos no tendrían recursos suficientes como para satisfacer sus necesidades, y por lo tanto demandarían más servicios sociales a las entidades del Tercer Sector.

La variación de otros factores, que hemos supuesto que permanecen constantes (*caeteris paribus*), podrían desplazar la curva de la demanda a derecha o a izquierda. Pongamos un ejemplo: en invierno, que la temperatura cae y los gastos de energía aumentan para las familias (debido a la calefacción y luz, entre otros), la población demandará más servicios sociales a las organizaciones del Tercer Sector para cubrir esas necesidades. Así, si baja la temperatura, y aunque la renta se mantiene constante, la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha, es decir, aumenta la demanda.

A la hora de juntar las dos gráficas en una, nos encontramos con una dificultad que a su vez es un factor determinante a la hora de explicar brechas sociales que origina la crisis económica. Esta dificultad es que, al contrario que sucedía en el mercado, el modelo de oferta y demanda del Tercer sector no se autorregula. No tiene capacidad para corregir los desequilibrios que se originan. Veámoslo gráficamente:

Gráfico 11: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector



Fuente: Elaboración Propia. Basado en gráficas de Pindyck (2009).

En el modelo conjunto de oferta y demanda del Tercer Sector nos encontramos con tres posibles escenarios: R_0 , R_1 y R_2 .

Comencemos por R_0 . En este punto, como podemos ver en la gráfica, la cantidad ofertada y la cantidad demandada son coincidentes, para un nivel de renta per cápita R_0 . En este punto de nivel de renta, la sociedad y el Estado financian a las Entidades del Tercer Sector exactamente lo que necesita para cubrir las necesidades de los demandantes finales de servicios sociales. En este punto, todos los habitantes encuentran satisfacción a sus necesidades, ya

sea mediante sus propios recursos o mediante la ayuda de las organizaciones sin ánimo de lucro. A este punto le llamaremos *Punto de Equilibrio Social*.

El segundo escenario que analizaremos es R_1 . En este punto, el nivel de renta per cápita es mayor que R_0 . Esto implica que la población tiene un nivel de renta per cápita que el total de lo que se dona al Tercer Sector es mayor de lo que el sector necesita para cubrir las necesidades sociales de ese país en cuestión. En términos microeconómicos, diríamos que la cantidad de servicios sociales ofrecido por las entidades es mayor que la cantidad demandada de los mismos. El Tercer Sector cuenta con un excedente de financiación, originándose así un desequilibrio que denominaremos *Desequilibrio Positivo*.

El Desequilibrio Positivo recibe ese nombre porque permite a las entidades del Tercer Sector invertir ese excedente de financiación en proyectos en otros países con más necesidades que ese, o cubrir nuevas necesidades sociales. Este punto no necesariamente significa que no exista algo de pobreza en el país, sino que la que hay es perfectamente abarcable para el Tercer Sector, luego podemos afirmar que en dicho país las necesidades sociales están cubiertas.

Este escenario no es utópico. Pongamos como ejemplo a Luxemburgo. Se trata de un país pequeño, bien situado geográficamente y con una economía muy sólida. El desempleo es muy bajo y tiene la mayor renta per cápita de toda la Unión Europea. En este país, no hay datos sobre la existencia de pobreza (CNN Expansión, 2013).

Todo indica a que, en un país como Luxemburgo, se dona más de lo que se necesita para cubrir las necesidades sociales de los habitantes del propio país. Esto, como dijimos anteriormente, favorece que las entidades del Tercer Sector de Luxemburgo inviertan esos recursos en países donde las necesidades básicas no están cubiertas o donde la pobreza es extrema.

El tercer escenario, que lamentablemente es el más habitual en los países, es aquel en el que el nivel de renta per cápita está por debajo del *Punto de Equilibrio Social*, es decir, R_2 .

En este escenario, la financiación que recibe el Tercer Sector no es suficiente como para paliar las necesidades sociales de todos los demandantes

del país. En términos microeconómicos, diríamos que la cantidad demanda de servicios sociales es mayor que la cantidad ofertada de los mismos, originándose así un *Desequilibrio Negativo*.

Este Desequilibrio Negativo, que recibe su nombre por el simple hecho de que el Tercer Sector no recibe suficientes fondos como para paliar las necesidades de los demandantes, será más grande o más pequeño dependiendo del nivel de renta per cápita de la población.

En este escenario, el Tercer Sector tiene un déficit de financiación.

Como podemos observar, en el modelo de la oferta y la demanda del Sector Social, los desequilibrios no se autorregulan como ocurría en el mercado. Se harán más grandes o más pequeños en función de las variaciones en el nivel de renta per cápita del país.

Si la riqueza del mundo estuviese bien repartida, y esto, por el momento, sí que es una utopía, todos los países tendrían en su modelo de Oferta y Demanda un Desequilibrio Positivo, puesto que en el mundo hay recursos suficientes como para satisfacer las necesidades de sus 7,046 miles de millones de personas que lo habitan.

Aplicando enfoque global para el modelo, se puede afirmar que se dan Desequilibrios Negativos en la mayoría de países del mundo. Lamentablemente, el Principio de Pareto se cumple en gran parte de los países. Esto es, el 20% de la población acumula el 80% de la riqueza y el otro 80% de la población restante se tiene que repartir el 20% restante de la riqueza.

En estas últimas páginas, hemos trasladado el modelo básico de la Oferta y la Demanda del mercado común al Tercer Sector. Hemos comprobado que, a diferencia del modelo de mercado, en el que la oferta y la demanda regulan los precios y las cantidades hasta llegar a un punto de equilibrio, en nuestro modelo aplicado al Tercer Sector este mecanismo de mercado no funciona. Esto implica que los desequilibrios que se generan no se autocorrigen, originando, como hemos visto, dos panoramas distintos: desequilibrio positivo, en el que la oferta es mayor que la demanda, y desequilibrio negativo, en el que la oferta es incapaz de hacer frente a la demanda.

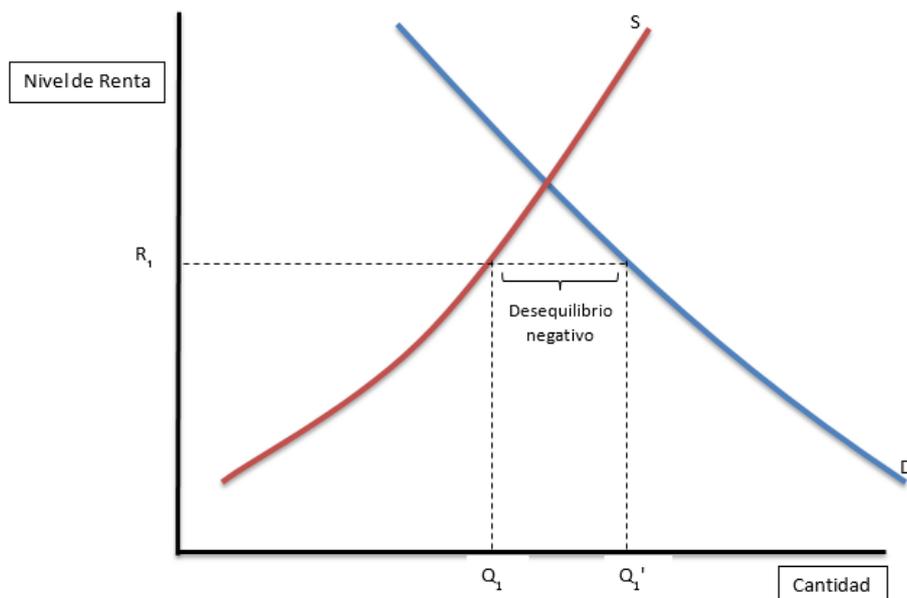
IMPACTO DE LA CRISIS EN EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA DEL TERCER SECTOR EN ESPAÑA

En las siguientes líneas, trasladaremos todo lo analizado hasta el momento al modelo de oferta y demanda adaptado al Tercer Sector. Ha quedado demostrado que, en una gráfica Nivel de Renta (R) – Cantidad (Q), el descenso del nivel de renta per cápita de los españoles derivado de la crisis económica ha significado un aumento de la cantidad de necesidades sociales demandadas por la población y, a su vez, un descenso de la cantidad de servicios sociales que las entidades del Tercer Sector están dispuestas a ofrecer.

Comprobamos anteriormente que, en el mercado y asumiendo que *caeteris paribus*, cualquier desequilibrio era corregido por el propio mercado, dando origen al llamado mecanismo de mercado, pero que esto no ocurría en el Tercer Sector.

Lo primero que haremos será representar, mediante una gráfica, cómo sería el modelo de oferta y demanda del Tercer Sector en los años previos a la crisis:

Gráfico 12: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector en España previo a la crisis



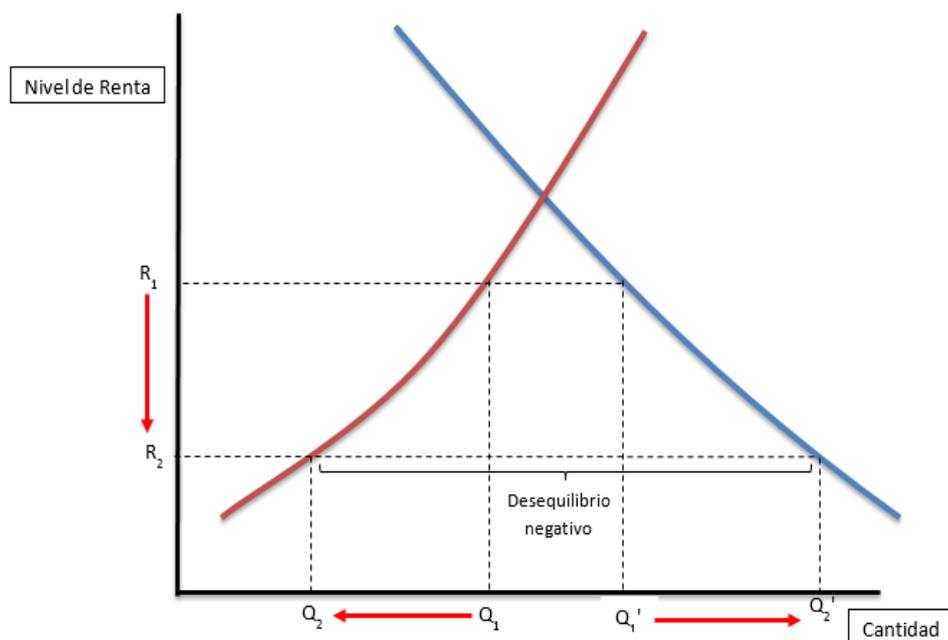
Fuente: Elaboración propia

En el gráfico de Oferta y Demanda del Tercer Sector previo a la crisis, podemos comprobar que en España existe un Desequilibrio Negativo, generado por una mayor demanda de servicios sociales que la propia oferta de los mismos. La oferta no es capaz de hacer frente a la demanda. Sin embargo, el desequilibrio no es insalvable.

Sabemos que el desequilibrio era negativo porque aún seguía habiendo personas cuyas necesidades no estaban cubiertas del todo. Aunque España atravesaba una época de bonanza económica, en el informe de la Fundación PwC, ESADE y Funcación LaCaixa se pone de manifiesto que durante esos años la pobreza en España no se reducía, sino que se mantenía constante, de manera que siempre ha sido necesaria la existencia de un Tercer Sector. No obstante, las necesidades en aquellos años eran distintas de las que se tienen ahora, puesto que antes no eran tanto necesidades básicas como lo son ahora, según indica Cáritas (2013) en su informe.

Analicemos ahora qué pasará si plasmamos los datos que hemos extraído del análisis del impacto de la crisis en España en el nuevo modelo de Oferta y Demanda del Tercer Sector.

Gráfico 13: Modelo de oferta y demanda del Tercer Sector en España actualmente



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, esta gráfica representa todo lo investigado a lo largo del trabajo.

Comprobamos que, antes de comenzar la actual crisis económica, el nivel de renta era superior al actual. No obstante, ese nivel de renta no era suficiente como para que la demanda de servicios sociales fuese inferior a la oferta. Hemos visto que esta es la tónica general en la mayoría de los países.

A lo largo de estos seis años de crisis, la población española ha sufrido un empobrecimiento, debido a la alta tasa de desempleo, que se ha traducido en un decrecimiento del nivel de renta de los españoles. Esta disminución, a su vez, ha provocado que se multiplique la demanda de servicios sociales ofertados por las organizaciones sin ánimo de lucro, dada la incapacidad de la Economía Pública y del Estado de Bienestar de hacer frente al creciente aumento de necesidades sociales de la sociedad.

La consecuencia es que se produce un movimiento a lo largo de la curva de la demanda del Tercer Sector, aumentando de manera desmesurada la cantidad demandada de productos y servicios de sus entidades.

Por otra parte, la crisis también ha tenido efectos muy negativos en la oferta: la minoración del nivel de renta ha provocado que la financiación privada, que tiene una dependencia directa y positiva con el nivel de renta, ha caído bruscamente. El desempleo ha generado que los gastos del Estado hayan aumentado sobremanera, dando lugar a una política de recortes que comienza en 2012 y que ha tenido efectos devastadores en la cuantía de la financiación pública que recibe el Tercer Sector. La alta dependencia de la financiación pública, que representa el 70% del total del mix financiero del sector ha significado una reducción de la cantidad de productos y servicios que el Tercer Sector es capaz de ofertar.

Además, la caída de financiación ha obligado a las entidades a reducir costes, reestructurando sus recursos humanos y prescindiendo de un gran número de personal remunerado, que era el que aportaba la profesionalización a dichas entidades y les ayudaba a ser más eficientes y competitivas.

Estos dos factores han sido los detonantes de que se haya producido un desplazamiento a lo largo de la curva de la oferta, reduciéndose la cantidad ofertada de productos y servicios del sector.

Como vemos, se ha generado un enorme desequilibrio negativo en el sector, puesto que las entidades tienen que hacer más con menos.

Además, comprobamos con anterioridad que este sector no se autorregula como pasaba con el mercado, lo que significa que esos desequilibrios tendrán que subsanarse con otras medidas. El Sector Social ha mostrado ser altamente dependiente de los otros dos grandes Sectores de la economía. Para reducir estos desequilibrios, lo primero es que vuelva a subir el nivel de renta per cápita de los españoles, algo que, en gran medida, depende de la buena marcha del Sector Público y del Sector Privado.

La aplicación del modelo de Oferta y Demanda al Tercer Sector nos muestra una nueva perspectiva de dicho sector, proporcionando un análisis de los desequilibrios sociales y que es aplicable a todos los países.

UNA PROPUESTA PARA EL CAMBIO: LA EMPRESA SOCIAL

Se ha visto que las variaciones en el nivel de renta per cápita de un país originan desequilibrios positivos y negativos en el modelo de oferta y demanda del Tercer Sector.

El gran problema del Tercer Sector es que las entidades que lo conforman han de estar continuamente buscando financiación, de manera que si los otros dos sectores de la economía están en crisis, también lo estará el Tercer Sector porque no encontrará la financiación que necesita para trabajar.

Existe, no obstante, un modelo de entidad que estaría incluida dentro del Tercer Sector pero que difiere en algunos puntos básicos con el resto de entidades. Esta es la denominada Empresa Social.

En las siguientes líneas se pasará a describir su funcionamiento, sus peculiaridades y cómo podría la empresa social reducir el impacto de la crisis en el Tercer Sector.

Concepto

La empresa social se concibe como una empresa creada y diseñada para atender a un problema social concreto. Es decir, en vez de buscar la maximización de los beneficios, la empresa social busca causar el mayor impacto en la sociedad posible. En palabras de Mohammad Yunus, creador del concepto de empresa social y Premio Nobel de la Paz en 2006, “La empresa social es un negocio porque debe sostenerse por sí mismo, es decir, debe generar los ingresos suficientes para cubrir sus propios costes. Parte del excedente económico que crea la empresa social se invierte en ampliar la empresa, y se guarda una parte como reserva para cumplir imprevistos. De este modo, la empresa social podría describirse como una *empresa sin pérdidas ni dividendos* dedicada íntegramente a lograr un objetivo social” (Yunus, 2011).

El objetivo de la empresa social es resolver un problema social mediante la creación y venta de productos o servicios. Pongamos un ejemplo: Grameen Danone, la empresa social de la conocida marca de productos lácteos, opera en Bangladesh fabricando y vendiendo yogures fortalecidos con micronutrientes. De este modo, combate la malnutrición en el país, vendiendo el yogur prácticamente a precio de coste, o con un margen muy pequeño, para poder cubrir costes y ampliar el negocio (Yunus, 2011).

“A diferencia de una organización sin fines lucrativos, la empresa social tiene inversores y propietarios. Sin embargo, [...] los inversores y propietarios no obtienen ganancias ni dividendos ni ninguna otra forma de beneficio financiero. Los inversores de una empresa social pueden recuperar su inversión original tras un periodo de tiempo que ellos definen” (Yunus, 2011).

Como se puede deducir, la empresa social se encuentra entre medias de ser una empresa y una ONG.

Se parece a la empresa en que es autosuficiente (vende su producto o servicio), en que los empleados son remunerados y en que cuenta con inversores y propietarios. Difiere de ésta en que no existen ganancias y que el éxito o fracaso de la empresa no se mide en términos monetarios, sino que se mide en términos de impacto en la sociedad en la que opera.

Por otro lado, se parece a la ONG en que es una organización sin ánimo de lucro que centra toda su atención en la resolución de un problema social. Difiere de ésta en que no debe estar buscando financiación continuamente para operar, y en que vende el producto o servicio que ofrece, aunque lo hace a un precio mucho más bajo que el mercado.

Actualmente, existen diversas empresas sociales que operan en los países en vías de desarrollo. Empresas que proporcionan agua embotellada para combatir las enfermedades, de mosquiteras para evitar las picaduras y la transmisión de enfermedades, empresas sociales de telefonía, de energía renovable...

Este tipo de empresas está creciendo mucho y dándole un vuelco al Tercer Sector en dichos países.

La empresa social como herramienta para re-equilibrar el Tercer Sector en España

En los anteriores capítulos hemos descubierto que el Tercer Sector en España está atravesando un momento complicado. La demanda de servicios sociales es mucho mayor de lo que el sector es capaz de ofrecer. Las entidades que conforman el sector no cuentan con financiación suficiente y continuada como para llevar a cabo su labor de manera eficaz.

Para mejorar la situación del Tercer Sector, la empresa social aparece como una solución viable.

Para guiarnos por este capítulo, iremos haciendo referencias a un ejemplo: un comedor social, como organización no gubernamental, y un “restaurante social”, como empresa social.

Los comedores sociales, como los de la Orden de Malta, son comedores donde un grupo de voluntarios preparan comida para las personas que no pueden permitírsela. La mayoría de la comida la donan empresas como Mallorca o colegios, pero mucha también se compra con el dinero que se dona a la Orden. Cuando se abrieron estos comedores, hace dos años, daban de comer a una media de 60 comensales diarios. Hoy, son 350 diarios (Orden de Malta, 2014).

A pesar de todo, los comedores sociales sufren las consecuencias de la crisis: no hay espacio para esos 350 comensales diarios, por lo que se tienen que hacer turnos de comidas. Cada vez se necesitan más voluntarios. También se dona menos dinero, por lo que se crea una alta dependencia a la comida que se dona, que no siempre está en el mejor estado (Orden de Malta, 2014).

Pongámonos ahora en la piel de un “restaurante social”. Este restaurante ofrecería sus servicios a precios prácticamente de coste, o con un margen muy pequeño. Esto se traduciría en comidas de tres o cuatro euros por persona, con dos platos, un postre y un café. Los trabajadores estarían remunerados, por lo que se reduce el desempleo y aumenta en nivel de renta per cápita. Con los ingresos, el restaurante no necesitaría estar continuamente buscando financiación. Con el pequeño beneficio que se saque a cada comida, se podría,

llegado el momento, comprar otro local y montar otro restaurante social, que dé de comer a más personas, genere más empleo y reduzca así la alta dependencia del Tercer Sector a la financiación ajena, reduciendo el desequilibrio negativo.

Como vemos, la empresa social ayuda a reducir los desequilibrios negativos que se originan en el Tercer Sector de tres formas:

La primera, es que se reduce la dependencia a las donaciones. La empresa social es, como su propio nombre indica, una empresa; luego es autosuficiente. Una reducción de la dependencia a la financiación ajena tiene como consecuencia directa un mayor dinamismo en el sector, ya que permite que todos los empleados se dediquen exclusivamente a la empresa, y no al alta de nuevos socios ni a la complicada tarea de la burocracia a la que se ven sometidas las organizaciones sin ánimo de lucro. Consiste en una mejor utilización de los recursos.

La segunda vía, quizá la más importante, es la generación de empleo. Los trabajadores de una empresa social ganan un sueldo comparable al que se ganaría en una empresa normal. Esto origina que, directamente, se reduzca el desempleo y, consecuentemente, aumente el nivel de renta per cápita. Se ha comprobado que un aumento del nivel de renta ayudará a reducir el desequilibrio negativo que se ha originado en el sector.

La tercera vía es la propia actividad de la empresa, cuyo objetivo principal es la solución de algún problema social. El restaurante social reduce el hambre.

En estas últimas páginas, se ha presentado a la empresa social como una herramienta excelente no solo para paliar los problemas sociales que afectan a la sociedad, sino como modo de reequilibrar los desequilibrios que se crean en el Tercer Sector.

La generación de empleo, la independencia económica, sus bajos precios y su enfoque social hacen de la empresa social un bonito proyecto para mejorar la vida de aquellos que más lo necesitan.

CONCLUSIONES

Este artículo ha intentado dar respuesta a la pregunta de cómo ha afectado la crisis, microeconómicamente hablando, a las entidades y organizaciones sin ánimo de lucro que conforman el Tercer Sector, o Sector Social.

En un primer momento, se ha comprobado que la crisis económica que está sacudiendo a España desde 2006 ha originado un doble problema en el sector:

En primer lugar, ha reducido la cantidad ofertada de servicios sociales. La caída de la financiación, tanto pública como privada, ha provocado que las organizaciones sin ánimo de lucro tengan menos posibilidades para ofrecer sus servicios y se hayan visto obligadas a abandonar proyectos o a reducir su alcance.

En segundo lugar, se ha comprobado también que ha aumentado considerablemente la demanda de servicios sociales. El empobrecimiento gradual de la población se ha visto traducido en un incremento desmesurado de personas que solicitan ayudas a las organizaciones sin ánimo de lucro. Por lo tanto, la decreciente oferta es incapaz de hacer frente a la creciente demanda de servicios sociales.

Más adelante, se ha aplicado el modelo de la oferta y la demanda, habitual en el mercado común de bienes y servicios, al Tercer Sector, descubriendo que en dicho sector los desequilibrios que se originan no los corrige automáticamente el propio mecanismo de mercado. En cierto modo, estos desequilibrios explican el porqué de las brechas sociales, y ponen de manifiesto la nefasta repartición de la riqueza y de los recursos en el planeta.

Por último, se ha presentado a la empresa social como una herramienta muy útil para reducir estos desequilibrios, alegando que genera empleo y que reduce la pobreza. Supone un cambio de rumbo muy interesante para el Tercer Sector.

Se puede concluir, entonces, que se han cumplido los objetivos que se presentaban en la introducción de este artículo. Se ha analizado el impacto y

se han llegado a conclusiones muy interesantes, que pueden ser de utilidad en futuros estudios sobre la oferta y la demanda del Tercer Sector, y los factores y elementos que intervienen en él.

En el trabajo se pueden apreciar los efectos devastadores que ha tenido la crisis económica en España. El desempleo, sobre todo, ha causado estragos entre los habitantes del país, disparando los desahucios, la denominada pobreza energética y la caída del nivel de renta de los españoles.

Quizá la parte más destacada del trabajo sea la aplicación del modelo de oferta y demanda al Sector Social, algo nuevo y que aporta una perspectiva enriquecedora sobre la riqueza y su reparto. Este modelo, como se indica anteriormente, ofrece la interesante posibilidad de aplicarse a nivel global, analizando cómo está el Tercer Sector de cada país, y las causas que lo han llevado a estar así. De esa manera, se podrían evaluar datos interesantes, como el Índice de Generosidad de los países o el cumplimiento o no del Principio de Pareto aplicado a los recursos.

En cuanto a las debilidades que presenta el trabajo, son claras. La microeconomía ofrece muchas más posibilidades para seguir analizando este sector, aportándole así otros conocimientos y desde otros puntos de vista. Este trabajo, sin embargo, sólo se ha centrado en el análisis de la oferta y la demanda. También ofrece muchas posibilidades de perfeccionamiento en el futuro, pues no se estudian en profundidad los elementos que podrían originar desplazamientos de la curva de oferta o demanda hacia la derecha o la izquierda.

El verdadero objetivo de este trabajo es, en realidad, ser un pequeño vehículo más de sensibilización. Este trabajo quiere aportar un pequeño grano de arena para que no nos resulte indiferente el sufrimiento de millones de personas en el mundo.

A fin de cuentas, la humanidad ha conseguido llegar a la Luna, poner satélites en órbita, curar enfermedades que antes mataban...

Pero todavía no ha sido capaz de dar de comer a todos y cada uno de los que la componemos.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrés Jovani, J. M. (2013). TEORÍA ECONÓMICA DEL VOLUNTARIADO Y LAS ONG. UNA PROPUESTA PARA EL DEBATE. *Encuentros Multidisciplinares*, Vol. 15, Nº43, 44-54.
- Cáritas. (2013). *VIII Informe del Observatorio de la Realidad Social*. Disponible en: <http://edit.um.es/exclusion-social/files/2014/02/2013-C%C3%A1ritas.pdf>.
- Carreras Roig, L. (2008). *EL SUBSECTOR EMPRESARIAL NO FINANCIERO DE LA ECONOMÍA SOCIAL. LA FISCALIDAD DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS*, . Barcelona: Universitat Rovira i Virgili.
- CNN Expansión. (30 de Diciembre de 2013). Las cinco mejores economías en 2013. *CNN Expansión*.
- EAPN-ES. (2009). *El impacto de la crisis en la pobreza y la exclusión social: diagnóstico y actuaciones*. Madrid: Disponible en: http://www.eapn-galicia.com/archivos/606_-_el-impacto-de-la-crisis-en-la-pobreza-y-la-exclusion-social.pdf.
- Fundación Lealtad. (2013). *Las ONG españolas ante la crisis (2007-2013). Análisis de la evolución de las ONG de la Guía de la Transparencia*. Disponible en: <http://www.fundacionlealtad.org/intranet/uploads/publicaciones/LAS%20ONG%20ESPANOLAS%20ANTE%20LA%20CRISIS%202007-2013.pdf>.
- Fundación Luis Vives. (2009). *Los retos del Tercer Sector ante la crisis*. Madrid: Disponible en: http://www.luisvivesces.org/upload/78/91/Cuaderno_VI_bja2.pdf.
- Fundación Mutua Madrileña. (2014). *El impacto de la crisis en las ONG. Estudio sobre la situación de las entidades sin ánimo de lucro en España*. Madrid: Disponible en: http://www.corresponsables.com/download/El_impacto_de_la_crisis_en_las_ONG.pdf.
- Fundación PwC, ESADE, Fundación LaCaixa. (2014). *Estudio sobre el presente y futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis*. Madrid: http://obrasocial.lacaixa.es/deployedfiles/obrasocial/Estaticos/pdf/Emprendimiento_Social/Informe_Tercer_Sector_social_es.pdf.
- Martínez Sánchez, J. L. (2013). La profesionalización de la dirección en las instituciones no lucrativas españolas: nuevos retos, nuevos perfiles. *ICE: Participación Cívica y Filantropía*(872).
- Monzón Campos, J. (1994). La economía social en la realidad española. *Información Comercial Española*, núm 729, 29-30.

- Orden de Malta. (2014). *Comedores sociales - Madrid*. Madrid: Disponible en:
<http://www.ordendemalta.es/story.php?id=300>.
- Pindyck, R. (2009). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación.
- PwC. (2 de Abril de 2014). Un estudio de PwC, ESADE y la Fundación "la Caixa", señala que la financiación a ONGs no volverá a los niveles previos a la crisis antes de 2017.
www.pwc.es.
- Ramírez de Arellano, A. (2009). La innovación y la calidad en el Tercer Sector, amortiguadores del impacto de la crisis en las ONL. *Revista española del Tercer Sector*, 135-139.
- Rodríguez, J. (2013). Las desastrosas consecuencias del desempleo. *Fórum Social de Mallorca*.
- Senderowitsch, R. (1999). *Participación y Retención de Recursos Humanos en ONGs*. Buenos Aires: Disponible en:
http://new.lasociedadcivil.org/docs/ciberteca/senderowitsch_copy.pdf.
- Vidal, P. (2009). La crisis y el tercer sector: una oportunidad para la transformación social. *Debates OTS(9)*.
- Yunus, M. (2011). *Las empresas sociales*. Madrid: Espasa .