



LA RAZÓN HISTÓRICA.
 Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas
 ISSN 1989-2659
 Número 52, Año 2021, páginas 132-152
www.revistalarazonhistorica.com

Desempeño económico-financiero de las asociaciones: Análisis del papel desempeñado por las mujeres en su dirección.

María García Abril

Universidad de Murcia (España).

José Manuel Santos Jaén

Universidad de Murcia (España).

Ana León Gómez

Universidad de Málaga (España).

Economic and financial performance of associations: Analysis of the role played by women in their management.

Resumen

En este artículo se estudia, desde el punto de vista económico, las entidades sin fines lucrativos, centrándose en las asociaciones dentro del ámbito nacional. Empezaremos contando la historia y sus antecedentes, a que ley y reglamentos se rigen, sus características y funcionamiento, lo que nos ayudará a comprender qué las hace diferentes a los demás sectores. Posteriormente, se analizan que impuestos gravan su actividad y que normas del Plan General de Contabilidad tienen que seguir para llevar a cabo el registro de las operaciones fruto de su actuación. También comprobaremos como han salido de repercutidas o beneficiadas tras pasar una crisis económica y una pandemia. A continuación, hablaremos de la presencia de la mujer en las asociaciones dentro de su organismo de toma de decisiones como es la junta directiva y analizamos el papel que ha desarrollado en la actual pandemia generado por la COVID-19. Y para finalizar, nos centraremos en el estudio económico-financiero, analizando una muestra de noventa y tres asociaciones, con especial interés en el efecto de la financiación pública sobre su capacidad financiera. Los resultados obtenidos revelan como las mujeres han accedido a puestos de dirección en una gran medida y sin diferencias en cuanto el tamaño de la entidad, lo que demuestra su total implicación en el

sector. Por otra parte, también se muestra como para poder crecer una asociación necesita en gran medida del apoyo de las instituciones públicas, lo que genera un gran dependencia sobre las mismas.

Palabras clave: Tercer Sector, asociaciones, diversidad de género, dependencia pública.

Abstract

This article studies, from an economic point of view, non-profit organisations, focusing on associations at the national level. We will begin by describing their history and background, the laws and regulations governing them, their characteristics and operation, which will help us to understand what makes them different from other sectors.

Subsequently, we will analyse which taxes are levied on their activity and which rules of the General Accounting Plan they have to follow in order to record the operations resulting from their activity. We will also see how they have been affected or benefited after an economic crisis and a pandemic. Next, we will talk about the presence of women in associations within their decision-making bodies, such as the board of directors, and we will analyse the role they have played in the current pandemic generated by COVID-19. Finally, we will focus on the economic-financial study, analysing a sample of ninety-three associations, with a special interest in the effect of public funding on their financial capacity. The results obtained reveal that women have gained access to management positions to a large extent and without differences in terms of the size of the entity, which demonstrates their total involvement in the sector. On the other hand, it also shows how, in order to grow, an association needs the support of public institutions to a large extent, which generates a great dependence on them.

Keywords: Third Sector, associations, gender diversity, public dependence.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace décadas, existen las entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al llamado Tercer Sector, el cuál en los últimos tiempos ha experimentado un fuerte crecimiento a nivel nacional e internacional, debido al aumento de la oferta de servicios que prestan y los colectivos atendidos. Las entidades más relevantes van aparecer tras la Primera Guerra Mundial y el desarrollo del Estado del Bienestar. Las entidades del Tercer Sector se caracterizan por prestar servicios que cubran las necesidades sociales que no encara ni el Estado ni las organizaciones del sector privado. Las fundaciones y asociaciones son las que cuentan con más trascendencia en nuestro estado debido al tamaño y actividad que poseen a nivel nacional, y como observaremos después nos centramos en el análisis de las asociaciones.

Hoy día son muchos los colectivos que necesitan ayuda y son afectados por la situación en la que vivimos y desde el gobierno central no es posible esa dedicación a los sectores afectados y gracias a la labor que desarrollan las asociaciones es posible cubrir esas necesidades, junto con las AAPP. Estas asociaciones permanecen enfocadas en el apoyo de áreas educativas, culturales, de investigación y protección de las personas o del medio ambiente. Podemos decir que las asociaciones no buscan el beneficio personal sino el común. Estas entidades en la mayoría de los casos se financian debido a ayudas y donaciones derivadas de personas físicas, organizaciones, entidades públicas y de servicios ofrecidos por ellas mismas. (Jileana n.d.)

En el presente trabajo, con el fin de poder analizarlas y saber un poco más de ellas, hemos realizado un análisis económico-financiero para poder compararlas y ver cómo se clasifican según el tamaño, cuales son los niveles de solvencia, endeudamiento, como dependen de las AAPP etc.

2. ASOCIACIONES SIN ANIMO DE LUCRO

2.1. Concepto y legislación

Las asociaciones son entidades sin ánimo de lucro que se conforman por medio de consenso de 3 o más personas físicas o jurídicas legalmente constituidas, que se comprometen a situar en común conocimientos, medios y ocupaciones para conseguir unos objetivos lícitos de interés general o especial. El consenso de constitución, que incluirá la aceptación de los estatutos, tendrá que formalizarse por medio de un acta fundacional, en archivo público o privado. (Ministerio De Interior 2007).

La Constitución Española, en su artículo 22, reconoce el derecho de asociación como un derecho fundamental, regulado por las siguientes normas:

- Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- Real Decreto 1740/2003, de 19 de diciembre, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública.
- Real Decreto 949/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Nacional de Asociaciones.

Fue con la consolidación del Estado Social, tras finalizar la Segunda Guerra Mundial cuando el Derecho de Asociación adquirió el status de pleno derecho fundamental. Llama la atención, no haberse encontrado antes el Derecho de Asociación

en ninguna de las declaraciones del estado liberal, ya que empezó a regularse en el siglo XIX bajo la vigilancia del gobierno.

La Carta de 1869 fue la primera en proclamar el Derecho de Asociación. La Constitución Española de 1876 también lo reconocía con la Ley de 12 de julio de 1887. Con el artículo 39 de la Constitución de 1931 se proclamaba tanto los derechos de asociación como los de los sindicatos. Durante la era de Franco, la regulación del Derecho de Asociación no respondía al principio de pluralismo estando ceñido en la Ley 191/1964 de Asociaciones. (Sinopsis artículo 22 - Constitución Española n.d.)

2.2. El Tercer Sector

Como dice Verónica Paiva, “se llama Tercer Sector al conjunto de instituciones cuya característica principal es ser “privadas pero no lucrativas” y desenvolverse en el espacio público para satisfacer demandas no satisfechas ni por el Estado, ni por el Mercado”. (Paiva 2004)

Dentro de este sector se encuentran las asociaciones, fundaciones, federaciones y confederaciones, organizaciones no gubernamentales, organizaciones comunitarias entre otras.

Principalmente, estas entidades se dedican a la acción social, sociosanitaria e integración e inserción. En cuanto al contenido económico, se estima que el sector ha ingresado 16.583 millones de euros, representando el 1,45% del PIB y la mayoría de su financiación proviene de fuente pública 41%. Y sus órganos de gobierno son mayoritariamente mujeres (60%). (Ruiz Vilafranca 2015).

Con la actual pandemia, se ha visto afectado ya que la mayor parte de sus ingresos son procedentes de las Administraciones Públicas y ahora con la crisis sanitaria aumenta el gasto público por lo que se destina menos dinero al Tercer Sector, lo mismo que pasó con la gran recesión de 2007 (Santos-Jaén and Ortiz-Martínez 2021).

2.3. Características de las asociaciones

- Disfrutan de personalidad jurídica propia
- Carecen de supervisión política
- Los empleados se rigen por las normas laborales existentes
- Pueden estar controladas por el sector público

- Formadas por un grupo mínimo de 3 personas, físicas o jurídicas, cuyo funcionamiento es democrático.
- Las actividades realizadas son sin fines lucrativos.
- Cuentan con una estructura similar a la de las empresas, con el mismo orden jerárquico.
- Son independientes de otras entidades privadas y organismos públicos.
- Tienen el control total de su actividad y operación.
- Adquirientes de donaciones por lo que su administración debe de ser ordenada y transparente. (Jaen n.d.) (Martin n.d.)

2.4. Tributación

Las asociaciones tributan mediante:

Impuesto de Sociedades (IS): Todas las asociaciones deben de tributar por este impuesto, que grava los beneficios obtenidos anualmente, beneficiándose de una exención parcial. La exención puede verse modificada según como la asociación tribute en el régimen general o en el régimen fiscal especial. Las asociaciones están obligadas a realizar la declaración (con pocas excepciones). Cuando la cuota sale positiva, además de abonar la correspondiente cuota, deberá realizar los pagos fraccionados a cuenta de este impuesto (en abril, octubre y diciembre). (Ley 27/2014)

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): con carácter obligatorio cuando las compras estén sujetas a él. En operaciones no exentas, tiene obligación de repercutir el IVA correspondiente e ingresarlo en Hacienda, pudiendo desgravar de esta cantidad el IVA soportado. Hay varios casos específicos de exención del impuesto (unos rogados y otros no), que suponen no repercutir el impuesto en las ventas que realiza la asociación y, en alguna medida, no poder desgravar el IVA soportado. (Ley 37/1992)

Impuesto de Actividad Económica (IAE): las asociaciones no están obligadas a tributar con este impuesto durante los dos primeros años de actividad y, posteriormente, siempre que el importe neto de las ventas no supere el millón de euros. No obstante, es la asociación la que comunica esta situación de exención al dar de alta la actividad económica (mediante el modelo 036). (Real Decreto 243/1995)

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): grava la renta de las personas físicas, por lo que las asociaciones no son sujetos pasivos de éste, pero pueden estar obligadas a practicar retenciones por este concepto a personas físicas a las

que satisfacen rentas del trabajo o del alquiler: trabajadores contratados, profesionales autónomos, arrendadores de locales. (Ley 35/2006)

2.5. Plan General Contable

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y sus normas de desarrollo, se ratificaron con la aprobación del Real Decreto 1491/2011, del 24 de octubre y más adelante la Resolución de 26 de marzo de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se aprueba el Plan de Contabilidad de dichas entidades.

Hacemos mención a la Orden INT/1089/2014, de 11 de junio, por la que se aprueba el modelo de memoria de actividades a utilizar en los procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública, es decir, un modelo de memoria de actividades exclusivo y diferenciado para las asociaciones, que ha derivado en un más completo conocimiento de sus actuaciones y servicios. (Ministerio De Interior 2007).

Como el PGC del 2011 es un complemento del PGC del 2007 es conveniente mencionar la estructura del PGC del 2007 que se divide en cinco partes:

1. Marco conceptual.
2. Normas de Registro y Valoración.
3. Cuentas Anuales.
4. Cuadro de cuentas.
5. Definiciones y relaciones contables.

De estas cinco partes, las tres primeras son de obligatoriedad aplicación y las dos últimas son de aplicación voluntaria.

2.6. Fundación Lealtad

Esta fundación tiene como objetivo promover la confianza de la sociedad en el Tercer Sector y aumentar la colaboración de sus ciudadanos e instituciones con las ONG.

Originan la transparencia y las buenas prácticas de las ONG a través del trabajo de análisis, formación y acompañamiento basado en independencia, rigor, transparencia y solidaridad.

No hay datos de un registro como el mercantil, existe el registro de asociaciones y fundaciones pero no publican datos contables lo que hace complicado el poder analizarlas. Mi estudio se basa en la recogida de una muestra de 94 asociaciones de

esta fundación y ver las diferencias que presentan en el género (hombre/mujer), tamaño, endeudamiento, liquidez etc.

La Fundación Lealtad es un evaluador autónomo de ONG cuyas funciones son analizar la gestión, gobernanza, uso de los fondos, situación económica, voluntariado y transparencia de las ONG. Para que puedas colaborar con garantía y realizar una donación eficaz.

Indaga en el Sello ONG Acreditada. Certifica el cumplimiento íntegro de los 9 Principios de Transparencia y Buenas Prácticas. Son más de 100 grandes empresas las que la utilizan.

Cuenta con más de 225 ONG acreditadas, más de 55.000.000 beneficiarios y más de 100.000 voluntarios.

Esta ONG ha desarrollado una labor importantísima con la pandemia, ayudando a los más necesitados. Como por ejemplo a través de los bancos de alimentos o acompañando a personas mayores que se encontraban solas.

2.7. Covid-19

Con la reciente crisis sanitaria expandida al sector económico y social, se va a ver afectado estructuralmente el Tercer Sector por varios ámbitos, el primero por el tema de la financiación que obtiene por el sector público ya que va a descender, siendo las ONG las que más dependen de dicha financiación, como sucedió también tras la crisis de donaciones y subvenciones del 201/2012.

El segundo, este sector tendrá que ajustarse para aprovechar el aumento de productividad creación de la transformación digital, logística y laboral que generará la COVID-19, (incremento que también se produjo tras la gripe española y la Segunda Guerra Mundial).

Por otra parte, las ONG cuentan con un gran peso en el sector sanitario y de protección social (representa un 25% de la actividad de las ONG) y, por tanto, tendrán que hacer los cambios oportunos generados con el proceso de aprendizaje durante esta pandemia.

Por último, la sociedad cada vez es más sensible a la necesidad de soluciones solidarias, pero también más precavida y exigente con las instituciones asistenciales, lo cual va a afectar al nivel y condiciones de su colaboración con las ONG. (Lafuente n.d.)

El papel de la mujer ha sido fundamental, ya que ha estado al frente de la COVID-19 desarrollando trabajos en el sector de la salud, ha ejercido como cuidadora y organizadora comunitaria.

La pandemia ha puesto de manifiesto tanto la importancia fundamental de las contribuciones de las mujeres como las cargas que soportan. Pero siguen demostrando sus habilidades y conocimientos para liderar eficazmente los esfuerzos de respuesta y recuperación ante la situación actual. (El liderazgo de la mujer en las ONG | Fundación Lealtad n.d.).

3. Estudio y análisis estadístico de la muestra.

Para comenzar el estudio, hemos obtenido una muestra de noventa y tres asociaciones sacadas de la Fundación Lealtad como ONG acreditadas y vamos a proceder a analizarlas y sacar conclusiones.

3.1. Tamaño, media y mediana.

Para saber y poder clasificar estas asociaciones en función del tamaño, podemos hacerlo a través de diferentes variables, como por ejemplo en función de los activos totales, número de empleados, socios, beneficiarios... Nosotros nos centramos en sacar la clasificación en función del activo total y número de empleados, y ver como se relacionan.

Las asociaciones utilizadas en función de los activos totales se han clasificado en Micro asociaciones, pequeñas y medianas y grandes.

Como vemos en la Tabla 1, los intervalos por los que las hemos dividido son:

- Micro asociaciones: aquellas que su activo total sea menor o igual a 150.000€.
- Pequeñas y medianas: aquellas que su activo total este comprendido entre 150.001€ y 4.000.000€.
- Grandes: aquellas que su activo total supere los 4.000.000€.

Tabla 1

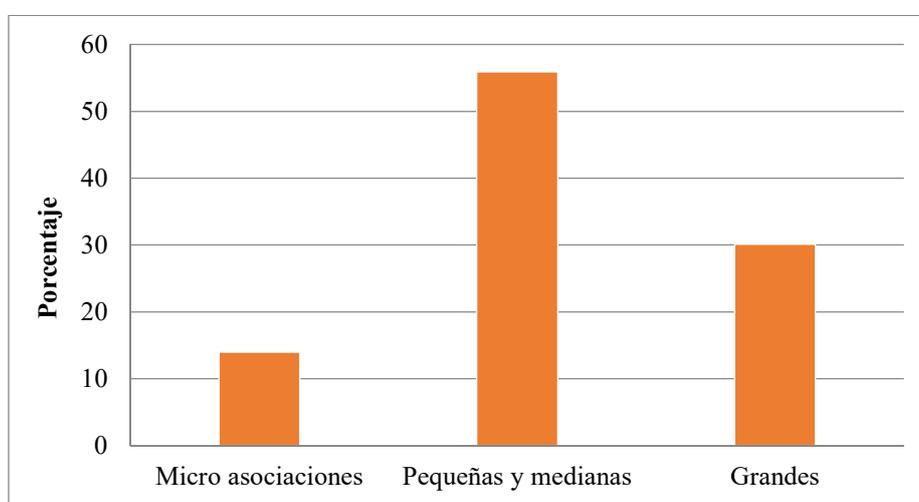
Tamaño de las asociaciones en función del Activo Total

Micro asociaciones	≤ 150.000
Pequeñas y medianas	150.001 - 4.000.000
Grandes	> 4.000.000

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Gráfico 1

Tamaño de las asociaciones (distribución porcentual)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El Gráfico 1 nos muestra, en términos porcentuales, donde se encuentran la mayor parte de las asociaciones de nuestro país según la muestra obtenida. La mayor concentración está en las pequeñas y medianas, seguidas de las grandes y terminando por las micro. Las pequeñas y medianas representan un 55,9% de la muestra, mientras que las grandes son el 30% y las micro el 14%.

Como es habitual en nuestro país, la mayoría de organizaciones con las que contamos son PYMES y lo mismo pasa con estas entidades sin fines lucrativos.

En cuanto a la media y mediana de los activos totales, hemos calculado que en términos medios hay 6.985.375,30€ asociaciones pero la mediana, que es el valor medio, es 1.239.244€.

El tamaño estudiado según el número de empleados va a tener la misma clasificación que el de los activos totales, pero van a cambiar los intervalos.

Tabla 2

Tamaño según el número de empleados.

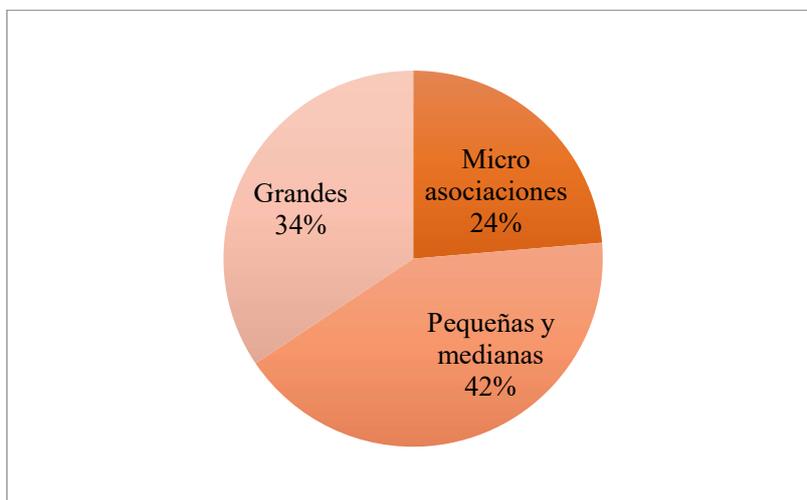
Micro asociaciones	≤5
Pequeñas y medianas	6 ≤ 50
Grandes	> 51

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Como podemos apreciar, las micro asociaciones serán aquellas que tengan menos o igual a 5 trabajadores, las pequeñas y medianas tendrán entre 6 y 50 trabajadores y las grandes más de 51 trabajadores.

Gráfico 2

Número de empleados (distribución porcentual)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

La distribución según el número de empleados es la misma que en función del activo total, donde las asociaciones pequeñas y medianas son las que tienen mayor porcentaje (42%) de empleados según nuestra muestra. Seguidas de las grandes y micro.

La media y mediana de esta clasificación nos ha dado, que en término medio hay 2,11 empleados pero que el valor medio de la muestra es de 2 empleados.

3.2. ¿El tamaño de las asociaciones influye en el número de mujeres que componen la junta directiva?

Tabla 3
Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,089 ^a	,008	-,003	2,752

a. Predictores: (Constante), Total activo Ln

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Tabla 4
ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	5,563	1	5,563	,734	,394 ^b
	Residuo	689,233	91	7,574		
	Total	694,796	92			

a. Variable dependiente: Junta directiva (nº mujeres)

b. Predictores: (Constante), Total activo Ln

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Tabla 5
Coefficientes^a

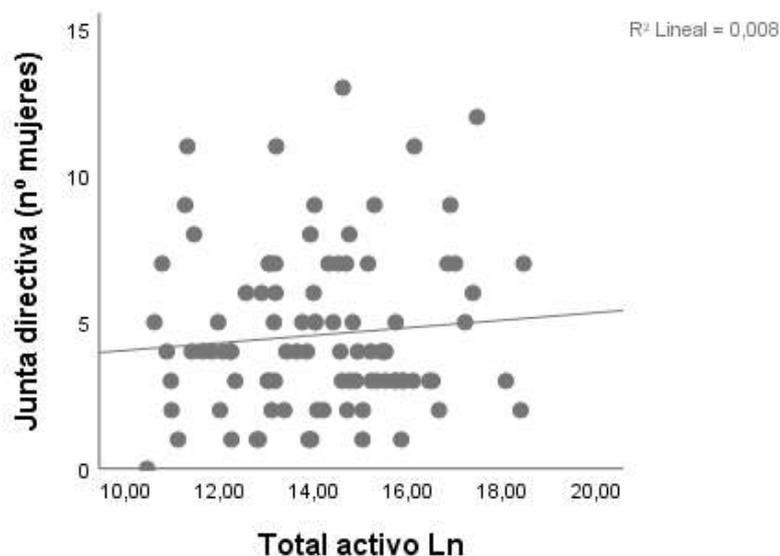
Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	2,747	2,146		1,280	,204
	Total activo Ln	,129	,151	,089	,857	,394

a. Variable dependiente: Junta directiva (nº mujeres)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Gráfico 3

Dispersión simple con ajuste de línea de Junta Directiva (nº mujeres) por total activo Ln



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

En primer lugar, para proceder al análisis de cómo influye el tamaño de las asociaciones en el número de mujeres que componen la junta directiva, tenemos que saber los posibles resultados que nos pueden salir al hacer la regresión lineal para poder comparar y ver si existe o no relación entre las variables que se pretenden relacionar.

Si en la Tabla 4, el p-valor (sig) nos sale inferior que α , tenemos que rechazar la hipótesis nula (H_0) y aceptar la hipótesis alternativa (H_a) y si nos sale que p-valor es mayor que α , se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alternativa (H_a).

Los valores que α puede tomar son:

- 0,01
- 0,05
- 0,1

Para el trabajo cogeremos el valor de 0,05.

El primer paso es sacar el contraste de hipótesis, que nos pueden salir cuatro casos, que son:

- $H_0: \beta_0=0$ → $H_0: \beta_1=0$
- $H_a: \beta_0 \neq 0$ → $H_a: \beta_1 \neq 0$

La β_0 actúa como una constante y la β_1 como un número.

El segundo paso es calcular la bondad de ajuste o coeficiente de determinación de R^2 . Tenemos dos opciones posibles: $H_0: R^2=0$ o $H_a: R^2 \neq 0$.

Para finalizar, tenemos que entender el significado del estadístico F- Snedecor que nos contrasta a R^2 y el estadístico T- Student que nos contrasta los coeficientes de la recta β_0 y β_1 . Esto lo podemos ver en la Tabla 4 y 5.

En cuanto a la estructura de la recta, la fórmula que aplicaremos es:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + E_i$$

Una vez entendido lo anterior comenzamos el análisis y vemos en la Tabla 4 que nos aparece el dato de P-valor por un valor de 0,394 lo que nos dice que no hay significancia porque α tiene un valor 0,05 que es inferior al de P-valor. Por lo tanto, como P-valor es mayor que α , rechazo la hipótesis alternativa (H_a) y acepto la hipótesis nula (H_0) para todos los valores de α .

Como dice Francisco Javier Marco Sanjuán, “la hipótesis nula (H_0) se refiere a la afirmación contraria a la que ha llegado el investigador. Es la hipótesis que el investigador pretender rechazar. Si tiene la evidencia suficiente para ello, podrá probar que lo contrario es cierto. Por lo tanto, la hipótesis alternativa (H_a) es la conclusión a la que el investigador ha llegado a través de su investigación”. (Francisco Javier Marco Sanjuán n.d.)

Al no tener significatividad, llegamos a la conclusión de que no existe relación alguna entre las variables que pretendemos relacionar por lo que el tamaño de las asociaciones no influye en el número de mujeres que componen las juntas directivas de estas noventa y tres asociaciones.

El contraste de hipótesis que obtenemos es: $H_0: \beta_0=0$.

La bondad de ajuste o coeficiente de determinación, una vez calculado nos sale en la Tabla 3 un valor de 0,008 que es casi 0, por lo que $H_0: R^2 = 0$.

F- Snedecor nos da 0,734.

T- Student sale para β_0 1,280 y para β_1 0,857.

La estructura de la recta se nos quedaría así: $Y=2,747+0,129X1+E_i$. Que como podemos observar en el Gráfico 3, la pendiente de la recta es ascendiente y la nube de puntos es muy dispersa debido a que la muestra cogida es muy pequeña y el resultado es no significativo.

4.3 Sector Público y Privado

Otros aspectos interesantes de estudiar, son como estas asociaciones sin fines lucrativos se financian, si piden ayuda al sector público y si influye su tamaño para obtener dicha financiación.

La financiación pública se obtiene, como su nombre indica, de organismos públicos como son la Unión Europea, la Administración Central y las Administraciones autonómicas y locales. La partida más importante proviene de la Administración Pública con subvenciones, convenios o conciertos.

La financiación privada viene dada de la cuota de los socios, aportaciones de personas físicas y entidades jurídicas, actividades de captación de fondos e ingresos financieros y extraordinarios.

Estas entidades sin fines lucrativos se pueden financiar también a través de la autofinanciación o recursos propios. Pero este tipo de financiación mayoritariamente lo siguen las grandes asociaciones.

Por otra parte, es interesante distinguir cual es el origen de la financiación y para ello la separaremos en interna y externa.

- Financiación interna: cuando los fondos o capitales se hayan generado dentro de la asociación. Incluye los beneficios generados y no repartidos.
- Financiación externa: cuando los fondos provienen de fuera de la asociación. Comprende las deudas, subvenciones, donaciones y aportaciones de socios. (Ramírez 2011)

Con los informes ofrecidos por la Fundación Lealtad y analizando la muestra, llegamos a la conclusión de que por término medio el 42,7% se financia a través de recursos públicos y el resto, 57,3% con recursos privados.

A simple vista, llegamos a la conclusión de que la mayor parte de la financiación es a través de recursos privados, lo que nos dice que tienen menor dependencia de la Administración Pública. Esto nos coincide con que la mayoría de asociaciones

son pequeñas y medianas, según nuestra muestra, por lo que son las que piden y necesitan ayuda del exterior para poder llevar a cabo sus proyectos.

Para ver si el tamaño influye, a través del estadístico SPSS, vamos analizar con una tabla de correlación y gráficos los resultados obtenidos.

Tabla 6

Correlaciones

		Total Ingresos Públicos	Total Activo (Agrupada)
Total Ingresos Públicos	Correlación de Pearson	1	,480**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	93	93
Total Activo (Agrupada)	Correlación de Pearson	,480**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	93	93

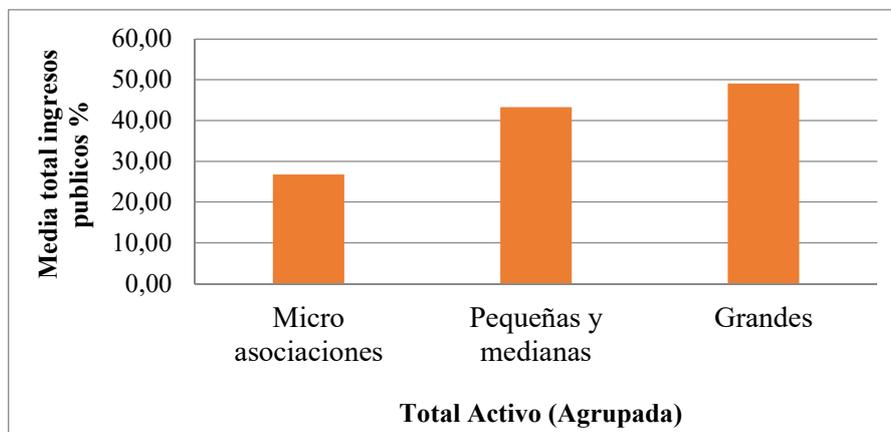
** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Con la tabla de correlación bilateral lo que se pretende es medir el grado de dependencia existente entre dos o más variables mediante la cuantificación por los denominados coeficientes de correlación lineal de Pearson, de Spearman y la Tau-b de Kendall con sus respectivos niveles de significación. (Castilla et al. 2003) En nuestro caso, la correlación de Pearson, que es la que utilizamos para el análisis, es significativa en el nivel 0,01 (valor de α) por lo que ambas variables están correlacionadas y la cantidad de financiación pública depende del tamaño de las asociaciones, que lo medimos con el total de activo.

Gráfico 3

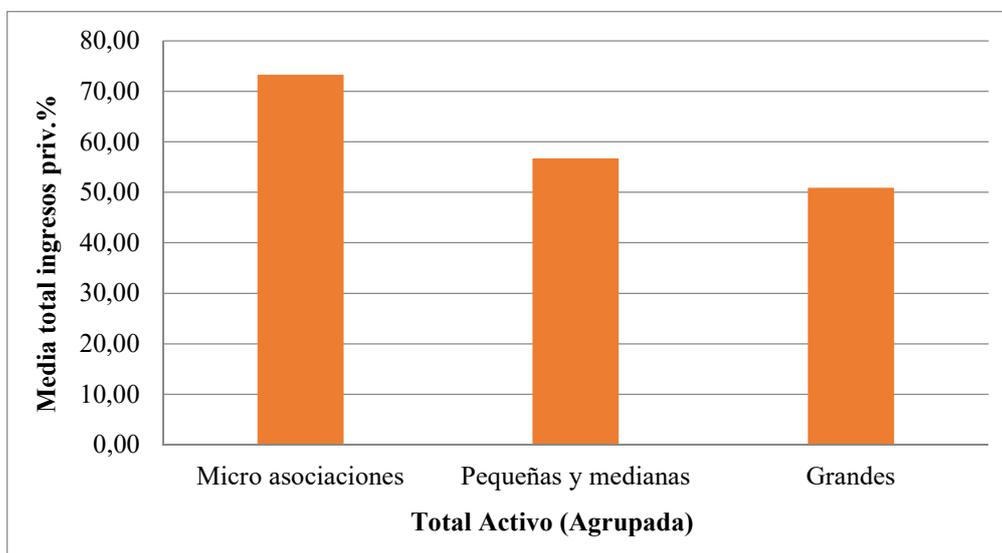
Media del Total de Ingresos públicos (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Gráfico 4

Media del Total de Ingresos privados (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Como muestran los gráficos anteriores, las micro asociaciones, por el tamaño que tienen, son las más demandantes de financiación privada ya que cuentan con pequeños recursos propios o capital que no son suficientes para poder desarrollar su actividad social. Representan el 73,27% del total de la muestra.

En contra posición, las grandes asociaciones son las que menos financiación privada obtienen, o lo que es lo mismo, las que más dependencia tienen del sector público a través de las ayudas económicas procedentes de las Administraciones. Este tipo de asociaciones son las que más afectas se ven cuando el país entra en recesión económica o una pandemia como la de estos años, ya que el sector público no puede destinar la misma cantidad de dinero en subvenciones por ejemplo porque la deuda pública aumenta y ese dinero pues es necesario para equilibrar esa partida.

Llama la atención, como las de mayor tamaño, a pesar de obtener más recursos públicos que el resto, también cuentan con financiación privada en aproximadamente el 50% del total de su financiación.

Por otro lado, vemos como las pequeñas y medianas obtienen financiación de ambos sectores, siendo la mayor en financiación privada debido al tamaño que tienen.

4. Indicadores económicos financieros

Para poder hacer un análisis del estado económico-financiero de las asociaciones, nos vamos a centrar en algunos ratios financieros que facilitarán esta tarea. Estos ratios son: de liquidez, endeudamiento, solvencia y rentabilidad económica.

En primer lugar, el ratio de endeudamiento mide qué parte de los activos de una asociación se financian a través de la deuda, es decir muestra el nivel de endeudamiento y la capacidad de la organización para hacer frente a ella.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Como vemos, en el numerador nos encontramos con el pasivo total que se divide en deuda a corto plazo más la deuda a largo plazo, dividido entre el patrimonio neto (total de activo menos total de pasivo).

A continuación, el ratio de solvencia mide la capacidad que tiene una asociación de hacer frente al pago de sus deudas. Es decir, si una asociación tuviese que pagar todas sus deudas en un momento dado, determina si tendría activos suficientes para hacer frente a esos pagos (pasivos). Si tiene suficientes activos, diremos que la asociación es solvente y si no tiene pues decimos lo contrario.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{Activo No Corriente} + \text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$$

Luego, el ratio de liquidez o prueba ácida que manifiesta la capacidad que tiene una asociación para hacer frente al pago de sus obligaciones financieras, es decir la capacidad de obtener efectivo para liquidar su pasivo en el corto plazo. O lo que es lo mismo, la capacidad que una asociación tiene para generar tesorería. Es decir, si es capaz de convertir sus activos en liquidez.

$$\text{Ratio prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Y por último, la rentabilidad económica (R.O.A) que mide el beneficio generado por el activo total sin tener en cuenta el coste de financiación de estos, es decir

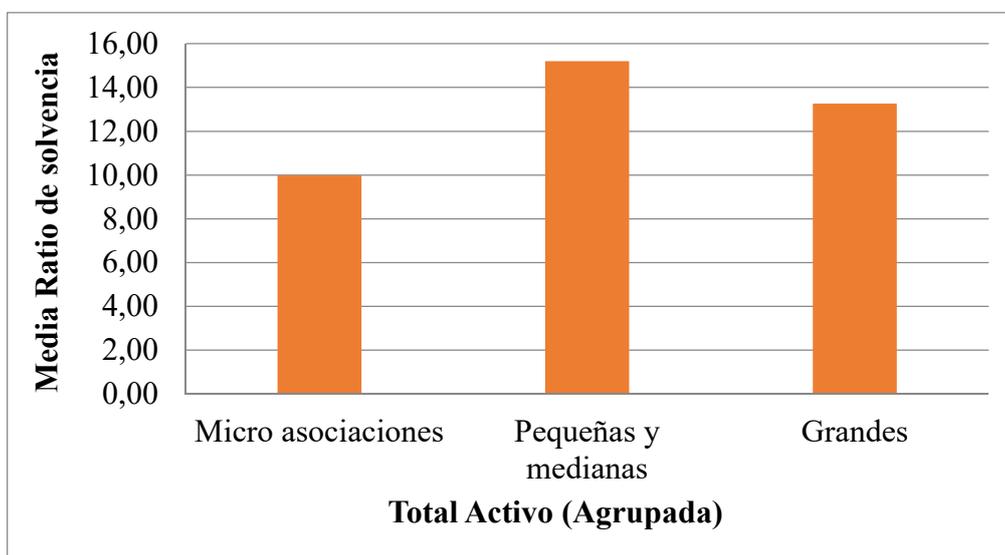
nos permite saber si el crecimiento de una asociación está acompañado de una mejora o deterioro del resultado. (Escuela financiera: ratio de rentabilidad económica - Empresa Actual)

$$\text{Rentabilidad económica (ROA)} = \frac{\text{Excedente de explotación}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Cuanto más elevado sea el valor de este ratio, mayor será el rendimiento de los activos. Análisis:

Grafico 5

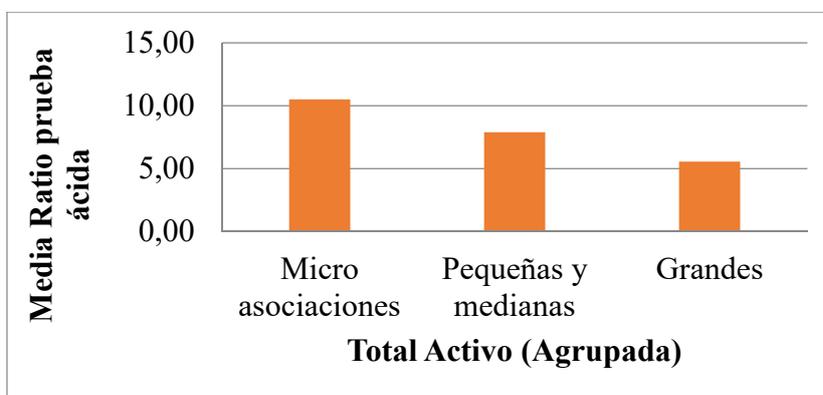
Ratio de solvencia por total de activo



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Gráfico 6

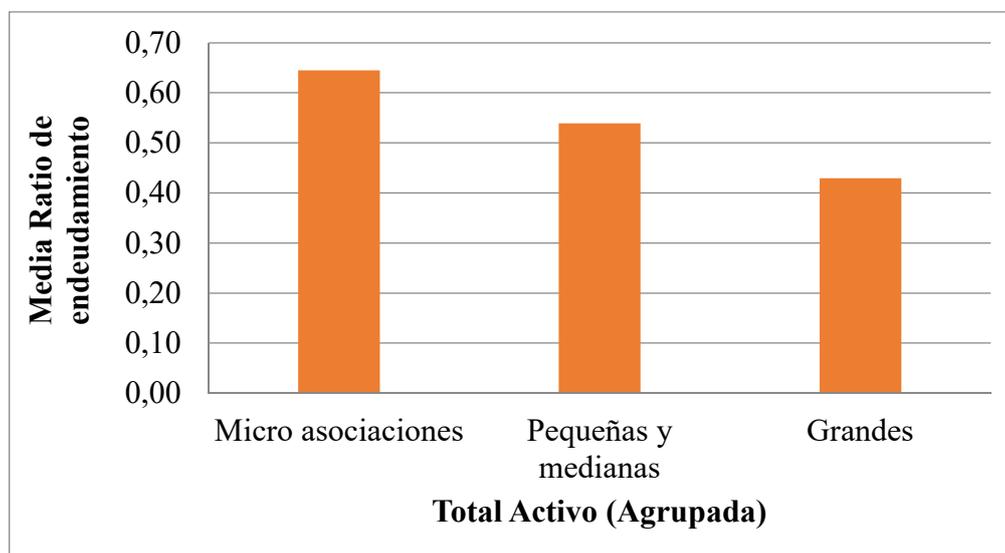
Ratio prueba ácida por total de activo



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Gráfico 7

Ratio de endeudamiento por total de activo



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos con el SPSS.

Para comenzar a estudiar como las asociaciones se encuentran económica y financieramente, debemos de tener en cuenta lo explicado anteriormente sobre el tamaño y financiación.

Para ser capaces de entender todos estos ratios, hay que estudiarlos de manera conjunta ya que están relacionados.

Procedemos a comentar el gráfico 5 que nos habla de la solvencia, es decir de la capacidad de hacerse frente al pago de la deuda. Como podemos observar, las entidades más solventes son las pequeñas y medianas, seguidas de las grandes y micro.

Nos dice, que las pequeñas y medianas por término medio tienen más activos que pasivo, por lo que estas entidades cuentan con 15€ de activo por cada euro que tiene de deuda.

Podemos ver también, como hay poca diferencia con las grandes asociaciones lo que nos dice que son también muy solventes. Por lo general, al tener más financiación pública que privada, tienen más facilidad para poder hacerse frente de las deudas.

En cuanto a la liquidez o prueba ácida, gráfico 6, nos dice como obtener efectivo para liquidar el pasivo en el corto plazo. En este caso, es todo lo contrario al

anterior ratio ya que las asociaciones que presentan mayor nivel de liquidez con las micro, seguidas de las pequeñas y medianas y grandes. Esto se debe a que son las que más rápido pueden convertir sus activos en efectivo. Si pensamos lo mismo pasa a nivel empresarial, son las que más se tienen que endeudar y pedir prestado al exterior pero son las que más liquidez tienen por lo general.

Las de mayor tamaño presentan menor liquidez por que les cuesta más hacer efectivo sus activos, o lo que es lo mismo, sus activos son menos líquidos.

Con respecto al gráfico 7, el nivel de endeudamiento como sabemos mide qué parte de los activos de una asociación se financian a través de la deuda. Como podemos observar, las entidades más endeudadas son las micro, representando un valor medio aproximado de 0,65 y tiene su razón porque son las más pequeñas las que tienen menores recursos propios y las que más ayuda necesitan. Como hemos visto anteriormente, son las que más financiación solicitan al sector privado. Y todo lo contrario pasa con las grandes asociaciones.

En resumen, lo que hemos destacado es que las más solventes son las pequeñas y medianas, las más líquidas las micro al igual que las más endeudadas.

5. CONCLUSIONES

Este tiene como principal propósito el estudio de las asociaciones sin ánimo de lucro en España, llevando a cabo un análisis económico-financiero de las mismas. Para poder realizarlo, ha sido necesario conocer previamente sus antecedentes, características, funciones, informes ofrecidos por la Fundación Lealtad, así como sus particularidades fiscales y contables de dichas asociaciones.

El punto fuerte de este trabajo viene dado del análisis de cómo influye el tamaño de las asociaciones en la composición del número de mujeres en la junta directiva, en la intervención del sector público y privado y el estado económico financiero que estas entidades tienen.

Las conclusiones obtenidas en primer lugar, son que el tamaño de las asociaciones no influye en el número de mujeres que engloban las juntas directivas. Esto nos

hace pensar que la diversidad de género en los órganos de dirección de las asociaciones esta igualmente extendida por todo el tejido asociativo, lo que sin duda les enriquece.

Posteriormente, se ha comprobado que la dependencia, en cuanto al origen de los ingresos, muestra como conforme mayor es la asociación mayor dependencia de las Administraciones Públicas presenta. Para finalizar, el estudio económico financiero refleja como las entidades más solventes son las pequeñas y medianas. Mientras las que presentan mayor liquidez y están menos endeudadas son las micro asociaciones. Por lo tanto, se aprecia como a mayor tamaño peores condiciones financieras, fruto en muchas ocasiones de esa mayor dependencia de las administraciones públicas y los problemas de cobro que estas les originan en muchas ocasiones.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 243/1995, Real Decreto. 1995. "Real Decreto 243/1995, de 17 de Febrero, Por El Que Se Dictan Normas Para La Gestión Del Impuesto Sobre Actividades Económicas y Se Regula La Delegación de Competencias En Materia de Gestión Censal de Dicho Impuesto." *Boletín Oficial del Estado* 57, 8 de m: 1-14.
- 35/2006 Ley IRPF. 2019. "RD 417/2015 Reglamento de Las Empresas de Trabajo Temporal." *La reforma fiscal*: 261-344.
- 37/1992, Ley. 1992. "Ley 37/1992, Del IVA." : 44247-305.
- Castilla, David et al. 2003. *DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA GENERAL Y ESTADÍSTICA Encarnación Cordón Lagares*.
- "El Liderazgo de La Mujer En Las ONG | Fundación Lealtad."
- "Escuela Financiera: Ratio de Rentabilidad Económica - Empresa Actual."
- Francisco Javier Marco Sanjuán. "Hipótesis Nula - Qué Es, Definición y Concepto | 2021 | Economipedia."
- Jaen, Jose Manuel Santos. "Contabilidad Asociaciones."
- Jileana. "Organizaciones Sin Fines de Lucro (Características, Tipos y Ejemplos) - Web y Empresas."
- Lafuente, Salvador García-Atance. "Covid, Cambio y Tercer Sector | Fundación Lealtad."
- Ley 27/2014. 2014. "Ley 27/2014, de 27 de Noviembre, Del Impuesto Sobre Sociedades. Documento BOE-A-2014-12328." : 1-153.
- Martin, Juan del Real. "Tercer Sector: Definición Legal, Características y Funciones (Actualizado 2021)."
- Ministerio De Interior. 2007. *Guía de Asociaciones*.
- Paiva, Verónica. 2004. "¿ Qué Es El Tercer Sector?"

- Ramírez, Miguel Ángel Acedo. 2011. "Fuentes de Financiación de Las Organizaciones No Lucrativas." In *Herramientas Para El Diseño de Proyectos Sociales*, Universidad de la Rioja, 117-28.
- Ruiz Vilafranca, R. (dir.). 2015. "El Tercer Sector de Acción Social En España 2019." : 226.
- Santos-Jaén, José Manuel, and Esther Ortiz-Martínez. 2021. "Empresas Mercantiles vs. Entidades Sin Ánimo de Lucro: Solvencia, Endeudamiento y Liquidez." *Revista Contabilidad y Tributación* (461).
- "Sinopsis Artículo 22 - Constitución Española."