

## Dimensión económica y dimensión social de la empresa social. ¿Cómo influye la concreción de los fines fundacionales?

Isabel Abinzano<sup>1</sup> , Karen González-Álvarez<sup>2</sup>  e Idoia Zabaleta<sup>3</sup> 

Recibido: 23 de junio de 2022 / Aceptado: 6 de marzo de 2023 / Publicado: 7 de julio de 2023

**Resumen.** Las empresas sociales fijan como objetivo primordial la consecución de impactos sociales garantizando al mismo tiempo la consecución de beneficios económicos y una adecuada gestión. Este enfoque tridimensional (económico, social y de gestión) puede ser adoptado por distintos tipos de organización. En concreto, las fundaciones pueden ser consideradas como empresas sociales en la medida en que desarrollen estas tres dimensiones. Sin embargo, la definición de un objetivo social podría afectar a la dimensión económica. La posibilidad de que emerjan tensiones entre la dimensión económica y social de estas organizaciones podría estar relacionada con la forma de definir el fin fundacional. No obstante, no existe hasta la fecha evidencia empírica que soporte esta afirmación. El objetivo de este estudio es examinar la relación que existe entre la concreción del fin fundacional, como expresión de la dimensión social de estas organizaciones, y el impacto en su viabilidad económica. Para ello, se cuenta con una muestra compuesta por fundaciones españolas ubicadas en dos regiones, Aragón y Navarra, que poseen regulaciones diferentes que afectan a la concreción del fin fundacional o misión social. Mediante el análisis de contenido, se evidencian notables diferencias en las fundaciones ubicadas en ambas regiones cuando se analiza la definición del fin fundacional y la dimensión económica.

**Palabras clave:** Vertiente económica; Vertiente social; Empresa social; Fundación; Normativa foral; Legibilidad.

**Claves Econlit:** M14; M10; M48.

[en] Economic dimension and social dimension of social enterprise: how does it influence the realization of the purposes of nonprofit organizations?

**Abstract.** Social enterprises pursue as a priority aim the generation of social impacts guaranteeing the consecution of economic benefits and an adequate management at the same time. This triple approach (economic, social and governance) can be adopted by different types of organizations. Particularly, nonprofit organizations can be considered as a social enterprise if they develop these three dimensions. However, the definition of a social aim could affect the economic dimension. The possibility that tensions emerge between the economic and social dimensions of these organizations could be related with the definition of the social aim. Nevertheless, there is no empirical evidence to support this assertion up-to-date. The aim of this study is to examine the interaction between the definition of the social aim, as an expression of the social dimension of these organizations, and the impact in their economic viability. To do so, we accessed a sample made of by Spanish nonprofit settled in two regions, Navarre and Aragon, which possess different regulations that affect to the concretion of the social aim. Using content analyses, we evidence remarkable differences between the nonprofit organizations located in both regions when the definition of the social aim and the economic dimensions are analysed.

**Keywords:** Economic dimension; Social dimension; Social enterprise; Nonprofit organization; Regional regulation; Readability.

**Sumario.** 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura e hipótesis. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

**Cómo citar.** Abinzano, I., González-Álvarez, K. & Zabaleta, I. (2023). Dimensión económica y dimensión social de la empresa social. ¿Cómo influye la concreción de los fines fundacionales?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 1(144), e87971. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.87971>.

<sup>1</sup> Universidad Pública de Navarra, España.  
Dirección de correo electrónico: [isabel.abinzano@unavarra.es](mailto:isabel.abinzano@unavarra.es).

<sup>2</sup> Universidad Pública de Navarra, España.  
Dirección de correo electrónico: [gonzalez.116473@e.unavarra.es](mailto:gonzalez.116473@e.unavarra.es).

<sup>3</sup> Universidad Pública de Navarra, España.  
Dirección de correo electrónico: [idoia@unavarra.es](mailto:idoia@unavarra.es).

## 1. Introducción

Las entidades sin fines lucrativos son organizaciones que persiguen un fin social orientado a un interés general o colectivo contando para ello con capacidad organizativa, patrimonial y financiera (AECA, 2013). Aunque existen distintos tipos de entidades sin fines lucrativos, en el contexto español, las fundaciones destacan como proveedoras de servicios sociales con un total de 15.119 fundaciones activas registradas en el año 2022 (Asociación Española de Fundaciones, 2022). A pesar de su amplia localización por todo el territorio, existe un reparto muy desigual entre las distintas comunidades autónomas, destacando su presencia en la Comunidad Foral de Navarra (Abinzano et al., 2022). La concentración en este territorio podría estar determinada por la existencia de una regulación diferente que podría influir en la definición y concreción del fin fundacional, así como en la estructura económica adoptada por la propia organización.

Diversos trabajos han puesto de relieve las dificultades de gestión de este tipo de entidades, que deben atender prioritariamente a un fin social, garantizando al mismo tiempo su viabilidad económica y adecuada gestión (Defourny & Nyssens, 2008, 2010, 2012a). Esta doble dimensionalidad, económica y social, ha hecho que estas entidades sean consideradas como empresas sociales (Turpin et al., 2021; Hsu & Yen, 2020). En este sentido, la propuesta europea del Estatuto para la Empresa Social y Solidaria cita expresamente a las fundaciones como una modalidad de empresa social (Parlamento Europeo, 2021). Ahora bien, la interacción entre la dimensiones social y económica pueden introducir algunas tensiones en la gestión de la organización que podrían llevar a su desaparición (Bull et al., 2018; Pfeilstetter & Gómez-Carrasco, 2020; Savarese et al., 2021). Aunque la literatura previa ha abordado las tensiones existentes entre el fin fundacional como expresión de la dimensión social de estas entidades y su viabilidad económica de forma recurrente (e.j. Cui & Kerlin, 2017; McInerney, 2021; Godfroid et al., 2022), lo cierto es que ningún estudio previo ha analizado ni el impacto de la regulación a la hora de concretar el fin fundacional, ni las consecuencias que se derivan de esa posible definición. Algunos autores como von der Heydte (2020) habían propuesto que la forma de definir y concretar el fin fundacional podría contribuir, dependiendo de su grado de concreción, a reducir posibles tensiones en este tipo de organizaciones. Sin embargo, no existe hasta la fecha evidencia empírica que soporte esta afirmación.

Es por ello, que el objetivo de este estudio es examinar la relación que existe entre la concreción del fin fundacional, como expresión de la dimensión social de estas organizaciones, y el impacto en su viabilidad económica. Para ello, se cuenta con una muestra compuesta por fundaciones españolas ubicadas en dos regiones, Aragón y Navarra, que poseen regulaciones diferentes que afectan a la concreción del fin fundacional o misión social. En particular, Aragón se encuentra sujeta a la legislación estatal sobre fundaciones, no habiendo desarrollado sus competencias legislativas en esta materia. Por el contrario, Navarra mantiene un régimen foral que presenta algunas singularidades en lo que respecta a la definición y concreción de los fines fundacionales y la configuración de estas entidades. Este estudio propone desarrollar un análisis de contenido de los fines fundacionales de estas organizaciones, para en una segunda etapa analizar como impacta la concreción de estos fines sobre su viabilidad económica. Los resultados obtenidos, a partir de dichos análisis, revelan notables diferencias entre las fundaciones ubicadas en ambas regiones cuando se analiza la concreción del fin fundacional y sus efectos a nivel económico. Como principales contribuciones, destaca la mayor complejidad en la definición de los fines fundacionales de las entidades sujetas al régimen foral navarro. Asimismo, esta mayor complejidad favorece la captación de financiación pública y la generación de ingresos provenientes de actividad mercantil. Esta situación podría llevar a la existencia de cierta competencia territorial, dado que algunas entidades podrían verse favorecidas por la mayor flexibilidad asociada al régimen foral.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente manera. La segunda sección presenta la revisión de la literatura e hipótesis de trabajo. En la tercera se presenta la base de datos y la metodología aplicada. La sección cuarta presenta los principales resultados, mientras que la sección quinta recoge las principales conclusiones del trabajo.

## 2. Revisión de la literatura e hipótesis

Las empresas sociales destacan por su carácter híbrido donde coexisten objetivos de naturaleza social y económica (Laville & Nyssens, 2001; Defourny & Nyssens, 2006). Esta dualidad de objetivos puede dar lugar a la aparición de diferentes modelos híbridos dependiendo del equilibrio existente entre la vertiente social y económica (double bottom line) (Porter y Kramer 2006, 2011; Doherty et al. 2014; Salinas, 2021). Con respecto a este equilibrio, algunos autores, como Borzaga y Galera (2015) y Pirson (2012), argumentan que la gestión de una organización basada en objetivos sociales y económicos no es posible sin incurrir en algunas tensiones. Unas tensiones que derivarían de la necesidad de priorizar una de las dos vertientes. López-Arceiz et al. (2016) analizan la forma en que las organizaciones pueden combinar ambas dimensiones, identificando tres modelos híbridos de comportamiento: (a) empresas socialmente responsables, (b) empresa

social, (c) entidades sin fines lucrativos con orientación de mercado. Todos estos modelos, a su vez, pueden adoptarse desde diversas formas jurídicas. Así, una fundación o una asociación desarrollan un fin social prioritario, pero a la vez pueden emprender una actividad económica capaz de garantizar la viabilidad financiera de la misión social (Henderson et al., 2017). Precisamente, este es el enfoque que adopta la Unión Europea (2022, p.22) quien afirma que el término empresa social comprende tanto “formas legales ad hoc que han sido diseñadas específicamente para impulsar el crecimiento de las empresas sociales (empresas sociales ex lege) como formas legales no diseñadas explícitamente para empresas sociales (por ejemplo, asociaciones, cooperativas y mutuales, fundaciones, empresas convencionales y tipos específicos de organizaciones sin fines de lucro)”.

Por tanto, una forma jurídica originada en el Tercer Sector será una empresa social en la medida en que desarrolle una doble actividad, social y económica (Bellostas et al., 2016; López-Arceiz et al. 2016). La dimensión económica o empresarial de una empresa social supone el desarrollo de actividades económicas estables y continuas (Defourny & Nyssens, 2006, 2010). Por su parte, la dimensión social de estas entidades se basa en la necesidad de concretar un objetivo social explícito que generalmente es impulsado por la sociedad civil y donde existen algunas limitaciones en la distribución de excedentes o ganancias (Kerlin, 2009; Pestoff & Hulgard 2016). En el caso de las fundaciones y asociaciones, la dimensión social constituye la razón de ser de la organización, siendo el elemento principal que da sentido a la misma. Esta doble actividad, económica y social, debe ser gestionada a través de un gobierno participativo, dotado de alto grado de autonomía y donde las decisiones no estén basadas en la propiedad del capital (Defourny & Nyssens, 2012). Este modelo de empresa social, basado en tres dimensiones, responde al enfoque de la red EMES que, actualmente, se identifica con el concepto de empresa social en Europa (Comisión Europea, 2021). Bajo este enfoque, una empresa social puede adoptar la forma jurídica de fundación o asociación (Comisión Europea, 2021, p.32). Recientemente, Defourny & Nyssens (2021, p.12), usando el discurso de las lógicas institucionales, consideraban que, en el ámbito europeo, fundaciones y asociaciones serán una empresa social en la medida en que “desarrollen cualquier tipo de actividad económica en apoyo de una misión social”. Aunque el modelo desarrollado por EMES define un ideal de empresa social, fundaciones y asociaciones entrarían dentro de esta definición (Díaz et al., 2021). En este mismo sentido, Solorzano et al. (2018, p.170) identifican “como empresas sociales aquellas asociaciones y fundaciones que, con una clara orientación hacia la concesión del interés general, orientan su actividad hacia el mercado para obtener la financiación necesaria”. La principal característica de estas entidades es su clara orientación su dimensión social, que es precisamente lo que les identifica como entidades sin fines lucrativos (Bellostas & Briones, 2014). La red EMES (2012) considera tres indicadores para definir esa dimensión social: a) la identificación de un objetivo social explícito, b) la iniciativa proveniente de ciertos sectores de la sociedad civil y, c) la existencia de límites definidos en la distribución de posibles excedentes. Esta definición ha sido también adoptada por la Unión Europea (2022). De hecho, ya en la Social Business Initiative (Comisión Europea, 2011), la Unión Europea consideraba que la actividad social de estas entidades debe potenciar fines de interés colectivo o general. Es decir, una fundación o asociación debe perseguir un fin explícitamente social que satisfaga intereses de todos los miembros de una comunidad o, al menos, a distintos tipos de usuarios relacionados por un interés común (AECA, 2013).

Esta identificación de una fundación o asociación como empresa social, sin embargo, presenta algunas especificidades en otros contextos. Por ejemplo, en el ámbito norteamericano, bajo el enfoque “earned income” de la empresa social, el hecho de desarrollar una actividad social mediante el empleo de fuentes de ingreso diversificadas sería suficiente para catalogar a este tipo de entidades como empresa social (Austin, 2006; Bielefeld, 2009; Defourny & Nyssens, 2012b; Defourny, 2015). En este mismo contexto, destaca también la propuesta de la escuela de la innovación social, donde la empresa social se concibe como un “agente de cambio en la sociedad que adopta la misión de crear y mantener valor social, reconociendo y buscando nuevas oportunidades para servir a esa misión, participando en un proceso de innovación, adaptación y aprendizaje, actuando con audacia sin estar limitada por los recursos disponibles, y finalmente exhibiendo un mayor sentido de responsabilidad ante sus grupos de interés” (Dees, 1998, p.59). Por tanto, las asociaciones y fundaciones también podrían ser consideradas como empresas sociales bajo este enfoque dada su capacidad de cambio e innovación (Boschee, 2007; Petrella & Richez-Battesti, 2014; Guo & Peng, 2020). En cualquier caso, la concreción de un fin prioritariamente social es el denominador común a todas estas escuelas, tanto en el ámbito europeo como norteamericano.

Ahora bien, es necesario plantear si la forma de definir y concretar el contenido de esta dimensión social es también común. En el ámbito europeo, la Comisión Europea (2020) reconoce que la configuración de la dimensión social varía significativamente de un lugar a otro, dependiendo de las demandas sociales y regulaciones que existen a nivel local o en algunos casos, incluso, a nivel global. Sin embargo, aunque existen notables diferencias en las propuestas anteriormente presentadas, existe un cierto consenso acerca de la necesidad de identificar de forma expresa cuál es el fin o la misión social de la organización. Esta definición que enmarcará la primacía de este fin o misión social deberá estar claramente concretada en los estatutos de aquellas organizaciones que implantan un modelo de empresa social, dado que esta será la única

forma de hacer explícita su misión (Unión Europea, 2022). En consecuencia, la dimensión social de estas entidades, establecida a través del fin o misión social, será parte de los estatutos de la organización, quienes a su vez vendrán condicionados por el contexto legal.

En algunas regiones de países mediterráneos, como el Tirol en Italia y Navarra en España, existen sistemas jurídicos forales caracterizados por altos niveles de autonomía (Abinzano et al., 2022). Estos sistemas forales definen de forma particular los límites que determinan la concreción de la dimensión social de las organizaciones que pueden adoptar el modelo de empresa social. Este estudio se centra en la comparación entre las legislaciones civiles de dos regiones de España, Navarra y Aragón. En el caso navarro, el marco legal de las fundaciones se recoge en la Ley Foral 21/2019<sup>4</sup> y la Ley 1/1973 mientras que, en el caso aragonés, el marco legal está integrado en la Ley 50/2002. La Tabla 1 muestra una comparativa entre el articulado contenido en cada una de estas dos regulaciones.

Tabla. 1. Comparativa regulación para fundaciones: Navarra (Ley Foral 21/2019 y Ley 1/1973) vs. Aragón (Ley 50/2002)

	<b>Ley Foral 21/2019</b>	<b>Ley 1/1973</b>	<b>Ley 50/2002</b>
<b>Interés</b>	General o colectivo	Caridad, fomento o de otro interés social evidente	General
<b>Fines</b>	Las fundaciones para fines de interés general deberán constituirse de conformidad a lo dispuesto en la ley especial que las regule y adquirirán personalidad jurídica desde la inscripción del acto constitutivo en el correspondiente Registro de Fundaciones	Por actos inter vivos o mortis causa, cualquier persona puede crear en Navarra, sin necesidad de aprobación administrativa, fundaciones de caridad, fomento o de otro interés social evidente, siempre que el fundador exprese su voluntad de conferir personalidad jurídica a la fundación, al determinar su fin y asignarle un patrimonio, que podrá consistir en bienes o derechos de cualquier clase	Las fundaciones deberán perseguir fines de interés general, como pueden ser, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, y de fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico
<b>Dotación mínima</b>	Adecuada y suficiente	Adecuada y suficiente	Adecuada y suficiente: Se presumirá suficiente la dotación cuyo valor económico alcance los 30.000 euros
<b>Actividad mercantil</b>	Sin límite	Sin límite	A la realización de los fines fundacionales deberá ser destinado, al menos, el 70 por 100 de los resultados de las explotaciones económicas que se desarrollen y de los ingresos que se obtengan por cualquier otro concepto
<b>Contabilidad</b>	Inventario, el balance de situación y la cuenta de resultados y una memoria expresiva de las actividades fundacionales y de la gestión económica	No	Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales (balance, la cuenta de resultados y la memoria)
<b>Auditoría de cuentas</b>	a) Que el total de las partidas del activo supere los 1.803.000 euros b) Que el importe neto de su cifra anual de ingresos sea superior a 3.606.000 euros c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el	No	a) Que el total de las partidas del activo supere 2.400.000 euros. b) Que el importe neto de su volumen anual de ingresos por la actividad propia más, en su caso, el de la cifra de negocios de su actividad mercantil sea superior a 2.400.000 euros. c) Que el número medio de trabajadores

<sup>4</sup> Recientemente, se ha aprobado la Ley Foral 13/2021, de fundaciones de Navarra. Sin embargo, esta legislación carece de desarrollo reglamentario. Existe un plazo de dos años para que las fundaciones puedan adaptarse voluntariamente a esta norma. Por esta razón, se ha analizado el régimen contenido en la norma jerárquicamente superior de aplicación obligatoria a todo el sector (Ley Foral 21/2019). En el Anexo II se puede ver la evolución que ha sufrido la normativa foral navarra con el análisis de la Ley Foral 13/2021.

	ejercicio sea superior a cincuenta		empleados durante el ejercicio sea superior a 50.
<b>Depósito de cuentas</b>	El Patronato elaborará y remitirá al departamento competente en materia tributaria entre el 1 de octubre y el 31 de enero de cada ejercicio el presupuesto correspondiente al año siguiente acompañado de una memoria explicativa	No	Tras su aprobación por el patronato, el Protectorado, una vez examinadas y comprobada su adecuación formal a la normativa vigente, procederá a depositarlas en el Registro de Fundaciones. Cualquier persona podrá obtener información de los documentos depositados
<b>Plan de actuación (presupuesto)</b>	No	No	Si, obligado depósito
<b>Extinción de la fundación</b>	El Patronato, en el momento de acordar la extinción, acordará el destino de los bienes y derechos resultantes de la liquidación. El patrimonio sobrante tendrá el destino previsto por las personas fundadoras en los estatutos o en el documento fundacional, siempre y cuando ese destino sea en favor de entidades públicas o entidades privadas no lucrativas que lleven a cabo fines de interés general análogos a los propios de la fundación.	Cuando se extinga una fundación sin haberse previsto el destino de sus bienes, adquirirá éstos la Diputación Foral de Navarra, que los aplicará a fines similares a los establecidos por el fundador.	Los bienes y derechos resultantes de la liquidación se destinarán a las fundaciones o a las entidades no lucrativas privadas que persigan fines de interés general y que tengan afectados sus bienes, incluso para el supuesto de su disolución, a la consecución de aquéllos, y que hayan sido designados en el negocio fundacional o en los Estatutos de la fundación extinguida. En su defecto, este destino podrá ser decidido, en favor de las mismas fundaciones y entidades mencionadas, por el Patronato, cuando tenga reconocida esa facultad por el fundador, y, a falta de esa facultad, corresponderá al Protectorado cumplir ese cometido
<b>Protectorado</b>	No	No	Velará por el correcto ejercicio del derecho de fundación y por la legalidad de la constitución y funcionamiento de las fundaciones

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior es posible observar cómo existen claras diferencias entre ambas regulaciones. Estas diferencias afectan tanto al interés promovido por las propias fundaciones como a la identificación de los fines fundaciones que dan lugar a la concreción de la dimensión social de estas organizaciones. A modo de ejemplo, en Navarra existen actualmente fundaciones constituidas para tutelar un interés individual, sin embargo, una entidad con este fin no sería viable bajo la regulación contenida en la Ley 50/2002. Consecuentemente, los fines que se pueden llevar a cabo para materializar el interés tutelado por la fundación difieren. De esta forma, la regulación de la Ley 50/2002 enumera un conjunto de posibles actividades que podrían ser catalogadas como de interés general, sin embargo, la normativa navarra no plantea esta enumeración, dejando, por tanto, la concreción de los fines a la voluntad del fundador. Esta diferencia se extiende al resto de la regulación, donde se observa una mayor flexibilidad en el caso de la normativa foral navarra (e.g. liquidación de la fundación, rendición de cuentas o registro y protectorado).

Las diferencias en la definición de la dimensión social podrían afectar a la dimensión económica de estas entidades. En este sentido, Savarese et al. (2021) evidencian la existencia de posibles tensiones derivadas, principalmente, de una posible desvirtuación del objetivo social que podría verse comprometido por la fijación de metas de naturaleza económica (Bull et al., 2018). Ahora bien, la posibilidad de que emerjan tensiones entre la vertiente económica y social de estas organizaciones podría estar relacionada con la forma de concretar el fin fundacional. En este sentido, Siegner et al. (2018), von der Heydte (2020) y Doherty et al. (2020) señala la importancia de la concreción del fin fundacional como una vía para reducir tensiones en este tipo de organizaciones. Sin embargo, no existe hasta la fecha evidencia empírica que soporte esta afirmación. Es por ello, que se propone la siguiente hipótesis de trabajo:

H1: La concreción del fin fundacional, como expresión de la dimensión social, condiciona la dimensión económica de las fundaciones que adoptan el modelo de empresa social.

El no rechazo de la hipótesis propuesta significaría que aquellas fundaciones que adoptan el modelo de empresa social ven condicionada su dimensión económica por la manera de concretar el fin o misión social de la organización. De esta forma, las diferencias puestas de manifiesto en los marcos normativos serían capaces de influir no sólo en la determinación del fin fundacional, sino también en la propia dimensión económica de estas organizaciones. Por el contrario, el rechazo de esta hipótesis implicaría que el grado de

concreción de la misión social no condiciona a la dimensión económica, existiendo independencia entre la definición legal contenida en los estatutos y la actividad de desarrollada por la organización.

### 3. Metodología

#### 3.1. Muestra

La población objeto de estudio está formada por un conjunto de 707 fundaciones activas (DGA, 2017) domiciliadas en dos regiones españolas, Aragón (387) y Navarra (320). Estas regiones se encuentran en el noreste de España y representan el 3,1% y el 1,7% del PIB, respectivamente (INE, 2020). La información para el análisis se ha extraído de los estados financieros, informes de actividad y planes de actuación de estas entidades. La muestra final comprende 406 fundaciones observadas durante un periodo de diez años, desde 2008 hasta 2018. Las características de la muestra se detallan en la Tabla 2.

Tabla. 2. Composición de la muestra

Características	n	%
<b>Región</b>		
Aragón	325	74.5
Navarra	81	25.5
<b>Antigüedad</b>		
<1950	24	5.6
1950-1980	17	4.3
1981-2010	324	79.9
>2011	41	10.2
<b>Número de trabajadores</b>		
Menos de 10 trabajadores	272	67.1
Entre 11 y 50 trabajadores	89	21.9
Entre 51 y 250 trabajadores	38	9.4
Más de 251 trabajadores	7	1.6
<b>Actividad</b>		
Cultura	74	18.19
Educación e Investigación	67	16.53
Salud	13	3.15
Servicios Sociales	111	27.36
Medioambiente	10	2.52
Desarrollo Local	50	12.40
Derechos Civiles	11	2.75
Intermediarios filantrópicos	5	1.15
Cooperación Internacional	8	2.06
Actividades Religiosas	7	1.83
Profesional	7	1.60
Otras	42	10.46
<b>Tipo de fundador</b>		
Persona física	129	31.8
Empresa privada	32	7.9
Organización del Tercer Sector	43	10.5
Administración Pública	5	1.3
Mixto	197	48.6
<b>Total</b>	406	100

Fuente: Elaboración propia.

Las entidades que componen la muestra se reparten entre Aragón (74,5%) y Navarra (25,5%). La mayoría de estas entidades son de reciente creación (79,9%) y se pueden clasificar como pequeñas entidades dado que emplean a menos de diez trabajadores (67,1%). Sus principales campos de actividad son los servicios sociales (12,4%), la cultura (18,19%), la educación e investigación (16,53%) y el desarrollo local (12,4%). Además, cabe señalar que casi la mitad de estas entidades (48,6%) se crearon por la colaboración entre diferentes tipos de fundadores.

### 3.2. Variables

#### 3.2.1. Fin fundacional

El fin fundacional, como aproximación a la dimensión social de estas organizaciones, considera cuál es el fin expreso de la entidad que adopta el modelo de empresa social. Para aproximar la concreción del fin fundacional se ha hecho uso de seis variables (Fakhfakh, 2016): a) Número de frases en la definición del fin fundacional, b) número de palabras en la definición del fin fundacional, c) número de palabras complejas en la definición del fin fundacional, d) palabras medias por frase que define el fin fundacional, e) sílabas medias por palabra en la definición del fin fundacional y, f) el índice Flecsh-Szigriszt adaptado al español (IFSZ). Este índice analiza el grado de legibilidad a partir de la siguiente expresión [1]:

$$P = 206,835 - \frac{62,3S}{P} - \frac{P}{F} \quad [1]$$

donde S es el número de sílabas, P el número de palabras del texto y, F el número de frases.

A partir de estos indicadores se comprueba la legibilidad, y así, el grado de concreción de la dimensión social que las fundaciones establecen en sus estatutos. Se valora la mayor o menor facilidad que el lector tiene para comprender el texto analizado. Para ello, se ha partido del estudio de la legibilidad gramatical la cual se apoya en el presupuesto de que un texto es más fácil de leer cuanto más cortas son las palabras y frases que utiliza (Barrio-Cantalejo et al., 2008). Dos son las variables en las que se basa el análisis de la legibilidad gramatical, la longitud de la palabra y la complejidad de la frase (Szigriszt, 1992). Además, se ha hecho uso del indicador IFSC, una adaptación de la fórmula para textos ingleses de Flesch (1948). Esta adaptación evalúa la legibilidad de un texto teniendo en cuenta la mayor longitud de las palabras y las frases que tiene la lengua española en comparación con la lengua inglesa (Melón-Izco et al., 2021). Además, permite valorar el nivel formativo necesario para entender la definición del fin fundacional. Menores puntuaciones implican la necesidad de un mayor nivel de formación para comprender el texto (Szigriszt, 1992).

#### 3.2.2. Dimensión económica

Con el objetivo de responder a la hipótesis objeto de estudio, se han especificado diferentes ratios que tratan de aproximar la dimensión económica del modelo de empresa social. En concreto, para valorar la continuidad de la fundación, se han considerado las fuentes de ingresos que pueden ser utilizadas por este tipo de entidades: a) donaciones privadas, b) subvenciones públicas, c) ingresos comerciales y, d) ingresos por inversiones (von Schunurbein & Fritz, 2017). Las donaciones privadas pueden provenir de individuos, empresas y/u otras organizaciones sin ánimo de lucro; mientras que las subvenciones públicas incluyen la financiación con origen en las administraciones públicas. Por su parte, los ingresos comerciales se refieren a las tarifas por servicios y ventas de productos. Los ingresos financieros son cualquier ingreso generado por instrumentos financieros. Para el análisis de esta dimensión se han relativizado estas fuentes de ingresos teniendo en cuenta el volumen de activo.

Por otra parte, se ha calculado la ratio de apalancamiento para analizar la estructura patrimonial y se ha completado el análisis de la dimensión económica con el estudio de la estructura financiera a corto y largo plazo (ratios de liquidez y solvencia). Estas ratios permiten estudiar la continuidad que tiene la entidad en el corto plazo y el equilibrio que existe entre la estructura económica y la estructura financiera, respectivamente.

Las expresiones correspondientes a las variables que identifican las dimensiones social y económica se recogen en el Anexo I.

### 3.3. Metodología

En primer lugar, se propone un análisis descriptivo de los momentos de primer y segundo orden para las diferentes variables propuestas seguido del análisis de la matriz de correlaciones. Además, se ha llevado a cabo una prueba t de diferencia de medias y una prueba U de Mann-Whitney para evaluar las diferencias en las dimensiones económica y social de las fundaciones navarras y aragonesas. Este análisis permite obtener una evidencia preliminar sobre el nivel de concreción del fin fundacional de estas entidades y el impacto sobre su dimensión económica.

Asimismo, se ha especificado el siguiente modelo de regresión donde las ratios que definen la dimensión económica se hacen depender del grado de concreción del fin fundacional [2]:

$$DE_{it} = \alpha + \beta_1 * DS_{it} + \beta_2 * Navarra_i + \beta_3 * Navarra_i * DS_{it} + \beta_k * Control_{kit} + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

donde  $DE_{it}$  representa las ratios que definen la dimensión económica de la fundación i-ésima en el momento t,  $DS_{it}$  identifica los diferentes indicadores utilizados para medir el nivel de concreción de la dimensión social teniendo en cuenta el fin social de la organización. La variable  $Navarra_i$  considera la ubicación de la fundación dentro de esta comunidad autónoma siendo ésta igual a uno. Finalmente, los términos  $Control_{kit}$  y  $\varepsilon_{it}$  representan las cuatro variables de control presentadas en la Tabla 2 (antigüedad, número de trabajadores, actividad y tipo de fundador) y la perturbación aleatoria, respectivamente. Para la estimación de este modelo se ha utilizado el estimador de efectos fijos de datos de panel.

Tanto para el cálculo de los estadísticos descriptivos como para la estimación del modelo de regresión línea se ha hecho uso de los programas SPSS 27.0 y Stata 16.0.

## 4. Resultados

### 4.1. Análisis univariante

A continuación, la Tabla 3 presenta los principales estadísticos descriptivos en términos de los momentos de primer y segundo orden para las diferentes variables referenciadas en el apartado anterior.

Tabla. 3. Estadísticos descriptivos.

Aragón					
Variable	Media	Desv. Típica	Q1	Q2	Q3
Frases	2,175	2,381	1,000	1,000	2,000
Palabras	72,308	55,277	33,000	57,500	94,000
Palabras complejas	28,080	22,098	12,000	22,000	37,000
Palabras por frase	45,192	37,387	22,000	36,710	54,000
Sílabas por palabra	2,241	0,278	2,110	2,235	2,340
IFSZ (Flesh-Szigriszt)	21,688	40,362	6,535	31,418	45,523
Ingresos por subvenciones	1,240	17,988	0,000	0,038	0,398
Ingresos comerciales	0,499	6,418	0,000	0,000	0,081
Ingresos financieros	0,008	0,136	0,000	0,000	0,004
Ingresos por donaciones	0,869	9,906	0,000	0,000	0,043
Solvencia	1406,789	29239,563	1,719	5,759	26,846
Liquidez	995,283	22504,112	1,112	3,085	14,786
Apalancamiento	1,257	45,791	0,000	0,059	0,399
Navarra					
Variable	Media	Desv. Típica	Q1	Q2	Q3
Frases	4,272	4,600	1,000	2,000	6,000
Palabras	100,531	104,200	31,000	55,000	136,000
Palabras complejas	40,025	41,755	12,000	22,000	55,000
Palabras por frase	27,914	16,898	17,000	24,000	34,000
Sílabas por palabra	2,276	0,254	2,180	2,240	2,340
IFSZ (Flesh-Szigriszt)	37,033	21,992	27,324	38,877	49,181
Ingresos por subvenciones	1,088	2,319	0,095	0,449	1,248
Ingresos comerciales	0,237	0,492	0,000	0,026	0,283
Ingresos financieros	0,002	0,006	0,000	0,000	0,001
Ingresos por donaciones	0,160	0,362	0,000	0,000	0,118
Solvencia	27,110	286,062	1,425	2,987	9,208
Liquidez	16,558	226,934	1,189	2,085	5,683
Apalancamiento	21.2571	39.655	0,049	0,294	1,260

Q1= primer cuartil (25%); Q2= mediana (50%); Q3= tercer cuartil (75%)

Fuente: Elaboración propia



De la lectura de los estadísticos descriptivos se observa que la concreción de los fines fundacionales es más compleja en cuanto a extensión y dificultad de palabras en Navarra (Nº palabras: 100,531) que en Aragón (Nº palabras: 72,308). Similar nivel de complejidad se observa en las restantes variables relacionadas con la identificación del fin fundacional. En cuanto a la dimensión económica, se aprecia que la mayor fuente de ingresos también es diferente atendiendo a la comunidad, mientras que en Navarra procede de las subvenciones (1,088) y le siguen los ingresos comerciales (0,237), en Aragón, además de las subvenciones (1,240), también destacan los ingresos por donaciones (0,869). En relación con la estructura patrimonial y financiera, las fundaciones más solventes se encuentran localizadas en Aragón. Todos estos resultados del análisis revelan la existencia de diferencias entre fundaciones ubicadas en ambos territorios que afectan tanto a la dimensión económica como social.

La Tabla 4 recoge la matriz de correlaciones para cada una de las dos regiones analizadas. En términos generales, es posible observar cómo existe una interacción entre las variables que caracterizan la dimensión económica y la concreción del fin fundacional. Concretamente, se evidencian unas correlaciones positivas y significativas entre la dimensión social y las subvenciones (0,083; 0,099) y los ingresos comerciales (0,007; 0,172), especialmente, en el caso de la Comunidad Foral de Navarra. Este resultado evidenciaría que el nivel de concreción de la dimensión social está positivamente relacionado con la dimensión económica de estas organizaciones.

Tabla. 4. Matriz de correlaciones

		Aragón											
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Palabras	(2)	0,611	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palabras complejas	(3)	0,622	0,985	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palabras por frase	(4)	-0,302	0,447	0,423	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sílabas por palabra	(5)	0,003	-0,025	0,053	-0,045	-	-	-	-	-	-	-	-
IFSZ (Flesh-Szigriszt)	(6)	0,281	-0,402	-0,403	-0,904	-0,386	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos por subvenciones	(7)	0,109	0,164	0,189	0,086	0,063	-0,099	-	-	-	-	-	-
Ingresos comerciales	(8)	0,117	0,121	0,122	0,008	-0,021	-0,001	0,261	-	-	-	-	-
Ingresos financieros	(9)	0,023	0,007	-0,007	0,012	-0,034	-0,001	-0,032	-0,134	-	-	-	-
Ingresos por donaciones	(10)	-0,044	-0,087	-0,082	-0,071	-0,006	0,071	0,211	-0,011	0,148	-	-	-
Solvencia	(11)	0,034	-0,047	-0,055	-0,073	0,002	0,069	-0,299	-0,333	0,111	-0,268	-	-
Liquidez	(12)	0,033	-0,031	-0,036	-0,065	0,003	0,061	-0,118	-0,172	0,259	-0,066	0,807	-
Apalancamiento	(13)	-0,038	0,045	0,053	0,091	0,018	-0,092	0,187	0,244	-0,156	0,119	-0,977	-0,754
		Navarra											
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Palabras	(2)	0,884	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palabras complejas	(3)	0,900	0,992	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palabras por frase	(4)	-0,241	0,052	0,028	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sílabas por palabra	(5)	0,024	-0,022	0,027	-0,100	-	-	-	-	-	-	-	-
IFSZ (Flesh-Szigriszt)	(6)	0,168	-0,025	-0,041	-0,697	-0,645	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos por subvenciones	(7)	0,077	0,094	0,099	0,083	-0,068	-0,024	-	-	-	-	-	-
Ingresos comerciales	(8)	-0,071	0,007	0,007	0,172	0,004	-0,157	0,213	-	-	-	-	-
Ingresos financieros	(9)	-0,157	-0,286	-0,269	-0,089	0,145	-0,014	-0,105	-0,104	-	-	-	-
Ingresos por donaciones	(10)	0,019	-0,074	-0,068	-0,221	-0,032	0,210	0,282	0,330	0,089	-	-	-
Solvencia	(11)	0,004	0,006	0,017	0,131	0,021	-0,129	-0,413	-0,337	0,176	-0,370	-	-
Liquidez	(12)	-0,038	-0,060	-0,049	0,053	-0,017	-0,036	-0,252	-0,154	0,352	0,227	0,707	-
Apalancamiento	(13)	0,032	0,065	0,043	-0,111	-0,006	0,103	0,334	0,316	-0,185	0,317	-0,960	-0,677

Fuente: Elaboración propia

A continuación, la Tabla 5 presenta los resultados obtenidos en las pruebas t para muestras independientes y U de Mann-Whitney para analizar las diferencias entre Navarra y Aragón en las variables que definen la concreción del fin fundacional y la dimensión económica. Asimismo, se ha incluido la prueba de Levene de igualdad de varianzas.

Tabla. 5. Prueba t muestras independientes y U de Mann-Whitney.

	Prueba Levene		Prueba t		Prueba U de Mann-Whitney	
	F	p-valor	t	p-valor	U	p-valor
<b>Frases</b>	490,733	0,000	17,411	0,000	821.700	0,000
<b>Palabras</b>	359,845	0,000	10,209	0,000	1.071.268	0,003
<b>Palabras complejas</b>	355,834	0,000	10,822	0,000	1.050.764	0,000
<b>Palabras por frase</b>	161,275	0,000	-13,331	0,000	745.712	0,000
<b>Sílabas por palabra</b>	0,036	0,849	3,239	0,001	1.064.844	0,001
<b>IFSZ (Flesh-Szigriszt)</b>	126,319	0,000	10,811	0,000	874.940	0,000
<b>Ingresos por subvenciones</b>	25,119	0,000	6,770	0,000	149.683	0,000
<b>Ingresos comerciales</b>	5,214	0,023	1,506	0,132	105.326	0,038
<b>Ingresos financieros</b>	0,797	0,372	-3,847	0,000	147.503	0,000
<b>Ingresos por donaciones</b>	0,626	0,429	-0,626	0,531	42.565	0,659
<b>Solvencia</b>	43,156	0,000	-5,241	0,000	208.811	0,000
<b>Liquidez</b>	71,728	0,000	-3,404	0,001	215.422	0,000
<b>Apalancamiento</b>	12,225	0,000	7,280	0,000	163.073	0,000

Fuente: Elaboración propia

En general, los resultados muestran que existen diferencias en varianzas y medias entre las comunidades autónomas de Aragón y Navarra ( $p\text{-valor} < 0,010$ ). Si se atiende al estadístico U de Mann-Whitney también se confirma este resultado ( $p\text{-valor} < 0,010$ ). En concreto, en relación con las variables que identifican la concreción del fin fundacional, se evidencia que la normativa foral introduce un mayor nivel de flexibilidad que se concreta en fines menos claros, más delimitados por la voluntad del fundador y caracterizados por su mayor complejidad. Estos efectos se evidencian también en la dimensión económica de las fundaciones, existiendo diferencias significativas entre las entidades ubicadas en Aragón y Navarra. Este resultado lleva a analizar si la concreción del fin fundacional condicionaría la dimensión económica de las fundaciones que adoptan el modelo de empresa social.

#### 4.2. Análisis multivariante

La Tabla 6 muestra los resultados para el modelo de regresión con datos de panel. Para la estimación de este modelo se ha utilizado el estimador de efectos fijos. Las columnas recogen los diferentes ratios relacionados con la dimensión económica de las entidades analizadas, mientras que en las filas se recogen los indicadores que permiten caracterizar la concreción del fin fundacional. Asimismo, en todos los modelos de regresión se han tenido en cuenta las variables de control, antigüedad, número de trabajadores, actividad y tipo de fundador.

Tabla. 6. Relación entre el nivel de concreción del fin fundacional y la dimensión económica

	Ingresos por Donaciones	Ingresos por Subvenciones	Ingresos por Comerciales	Ingresos por Inversiones	Apalancamiento	Liquidez	Solvencia
<b>Constante</b>	-0,845***	-0,851***	-1,430***	-3,350***	-0,840***	0,631***	0,928***
<b>Frases</b>	-0,001	0,041*	0,069**	0,015	-0,034	0,027	0,028
<b>Navarra</b>	-0,297	0,410***	0,348	-0,155	0,395**	-0,141	-0,269*
<b>Frases*Navarra</b>	0,035	-0,032	-0,094**	-0,046	0,035	-0,031	-0,026
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,764	0,003	0,159	0,175	0,004	0,192	0,031
<b>Constante</b>	-0,813***	-0,949***	-1,424***	-3,324***	-0,940***	0,699***	1,015***
<b>Palabras</b>	-0,001	0,002***	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>Navarra</b>	-0,263	0,522***	0,292	-0,029	0,489**	-0,195	-0,370**
<b>Palabras*Navarra</b>	0,001	-0,002*	-0,002	-0,003	0,000	0,000	0,001
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,858	0,000	0,449	0,049	0,008	0,344	0,059
<b>Constante</b>	-0,823***	-0,979***	-1,440***	-3,301***	-0,952***	0,702***	1,026***
<b>Palabras complejas</b>	-0,001	0,007***	0,005*	-0,001	0,001	0,000	-0,001
<b>Navarra</b>	-0,259	0,545***	0,299	-0,079	0,518***	-0,204	-0,387**
<b>Palabras complejas*Navarra</b>	0,003	-0,007**	-0,007	-0,006	-0,001	0,000	0,002
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,865	0,000	0,357	0,065	0,008	0,346	0,054
<b>Constante</b>	-0,788***	-0,835***	-1,226***	-3,345***	0,003*	0,774***	1,076***
<b>Palabras/frase</b>	-0,001	0,002	-0,001	0,001	0,706***	-0,002	-0,002
<b>Navarra</b>	0,116	0,437**	-0,217	-0,127	-0,007	-0,298	-0,513**
<b>Palabras/frase*Navarra</b>	-0,008	-0,002	0,009	-0,006	-1,034***	0,002	0,005
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,561	0,009	0,631	0,231	0,002	0,173	0,022
<b>Constante</b>	-0,925	-1,392**	-1,735***	-2,953***	0,151	0,860*	1,225***
<b>Sílabas/palabra</b>	0,035	0,282	0,203	-0,163	0,535	-0,076	-0,105
<b>Navarra</b>	0,203	1,279	0,543	-1,973	-0,030	-0,080	-0,385
<b>Sílabas/palabra*Navarra</b>	-0,150	-0,409	-0,203	0,732	-1,254**	-0,059	0,029
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,913	0,010	0,818	0,162	0,007	0,324	0,055
<b>Constante</b>	-0,876***	-0,728***	-1,290***	-3,317***	-0,858***	0,653***	0,947***
<b>Índice IFSZ</b>	0,001	-0,002	0,000	0,000	-0,003*	0,002	0,002
<b>Navarra</b>	-0,328	0,278	0,273	-0,282	0,363	-0,224	-0,224
<b>Índice IFSZ *Navarra</b>	0,006	0,003	-0,006	-0,001	0,004	-0,001	-0,004
<b>Prob &gt; chi2</b>	0,604	0,007	0,798	0,289	0,002	0,157	0,021
<b>Antigüedad</b>	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
<b>Número de trabajadores</b>	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
<b>Actividad</b>	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
<b>Tipo de fundador</b>	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos evidencian que existe una relación entre el nivel de concreción del fin fundacional y algunas de las variables que caracterizan la dimensión económica de las organizaciones analizadas. En particular, se observa que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre el nivel de concreción aproximado a partir del número de frases (0.041; pvalor<0.100), palabras (0.002; pvalor<0.010) y palabras complejas (0.007; pvalor<0.010) que definen el fin fundacional y el volumen de subvenciones percibidas. Algo similar ocurre con los ingresos comerciales que se ven potenciados por la falta de concreción del fin fundacional (pvalor<0.100). Además, estos efectos se ven potenciados en aquellas fundaciones que tienen su domicilio en la Comunidad Foral de Navarra (0.410-0.545; pvalor<0.010). La pertenencia a este territorio también condiciona los niveles de apalancamiento (0.395-0.706; pvalor<0.010) y solvencia (-0.269-0.513; pvalor<0.010), si bien no se observa una interacción significativa con el fin fundacional.

Estos resultados impiden rechazar la H1, dado que el nivel de concreción de la dimensión social condiciona de forma estadísticamente significativa la dimensión económica de las fundaciones que adoptan el modelo de empresa social. De esta forma, un mayor nivel de complejidad en la definición del fin fundacional permitirá a estas entidades acceder a una mayor cuota de subvenciones e ingresos por actividad comercial especialmente si están ubicadas en la Comunidad Foral de Navarra. Este mayor acceso fomentaría la estabilidad y la continuidad de la actividad económica de la organización.

## 5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo es examinar la relación que existe entre la concreción del fin fundacional, como expresión de la dimensión social de estas organizaciones, y el impacto en su viabilidad económica en los estatutos de empresas sociales bajo la forma legal de fundaciones. Los resultados obtenidos en el estudio han puesto de manifiesto la relevancia del fin fundacional como expresión de la dimensión social de estas organizaciones. El análisis de la literatura revela una cierta controversia respecto al concepto e identificación de las entidades que pueden ser empresas sociales (López-Arceiz et al., 2016). Esta controversia está relacionada con el contexto y enfoque en el que emergen las empresas sociales. De esta forma, los enfoques norteamericanos ponen el énfasis en la diversificación de los recursos financieros utilizados por estas entidades para sostener su misión social (Austin, 2006), así como en su carácter innovador para hacer frente a las necesidades de los distintos grupos de interés (Dees, 1998). El enfoque europeo se concentra en la triple dimensionalidad de las empresas sociales que deben desarrollar de forma simultánea un objetivo social, económicamente viable y bajo un modelo de gestión participativo (Defourny & Nyssens, 2021). Independientemente del enfoque adoptado, la dimensión social es un elemento crítico en la identificación de las empresas sociales.

En el ámbito europeo, desde el punto de vista institucional y académico, existen diversos estudios que justifican que una fundación pueda ser considerada como una empresa social. La Comisión Europea (2021) ha considerado a las fundaciones como empresas sociales desde el año 2011, cuando en la Social Business Initiative, expresamente se señalaba que “la economía social (...) agrupa entidades con un régimen jurídico específico (cooperativas, fundaciones, asociaciones y mutuas), muchas de las cuales son también empresas sociales según las características mencionadas”. Incluso el propio documento indicaba como ejemplo de empresa social europea, “una fundación que crea un restaurante que emplea a personas discapacitadas (40 empleados), les ofrece formación y les presta un servicio de guardería infantil para facilitar la transición hacia un empleo estable”. A nivel académico, Solorzano et al. (2018), Diaz et al. (2021) y Defourny & Nyssens (2021) también consideran que las fundaciones adoptan el modelo de comportamiento de las empresas sociales. No obstante, el grado de adopción no es el mismo que en otras realidades de la economía social.

Este grado de adopción viene condicionado por la forma jurídica, en este caso fundacional, y el marco legal donde ésta se regula. Abinzano et al. (2022) ya habían puesto de relieve como la existencia de determinados marcos jurídicos podrían favorecer el desarrollo de las distintas dimensiones de estas entidades. Nuestros resultados se centran en el análisis de las normativas que definen los fines fundacionales. Como principales resultados de este estudio, se evidencia una pluralidad de formas de definir los fines que está relacionada con el marco legal existente en las distintas regiones. En particular, se observa cómo definiciones más complejas y delimitadas del fin fundacional de la organización permiten acceder a un mayor volumen de financiación, afectando, de este modo, a la vertiente económica de estas entidades. Y, por tanto, al nivel de adopción de comportamientos propios de una empresa social. Algunos estudios previos (e.j. Siegner et al., 2018, von der Heydte, 2020 y Doherty et al., 2020) ya habían sugerido que la concreción del fin fundacional afecta a la gestión de estas organizaciones. Sin embargo, ninguno de estos trabajos había abordado desde un punto de vista empírico el impacto de la concreción de los fines fundacionales sobre la dimensión económica de estas organizaciones. Asimismo, tampoco se han detectado estudios previos que efectúan una comparación entre diferentes marcos normativos. Son precisamente, estos aspectos los que se han analizado a lo largo de este trabajo.

Los resultados obtenidos tienen varias implicaciones. En primer lugar, se observa cómo los marcos normativos que sirven de soporte a la concreción de la dimensión social son capaces de influir también en la dimensión económica de las fundaciones. En segundo lugar, es remarcable el hecho de que ese marco legal permita que operen dentro del mismo estado fundaciones con diferentes intereses (general, colectivo e individual). Estas diferencias en la definición de la dimensión social podrían llevar a situaciones de competencia entre regiones con el objetivo de intentar atraer a estas entidades, efecto que se incrementaría con la existencia de regiones con marcos forales. Esto haría, por una parte, alterar el régimen de distribución de impuestos existente en relación con estas entidades que podrían verse atraídas no por el desarrollo de su actividad sino por el aspecto fiscal. Por otra parte, la existencia de un mayor volumen de fundaciones localizadas en un territorio supondría una mayor proporción de entidades que potencialmente podrían recibir financiación pública y privada. Al mismo tiempo, la mayor flexibilidad vinculada al régimen foral podría conllevar diferencias en los niveles de rendición de cuentas, obligaciones contables y monitorización de estas entidades. Por todo ello, consideramos que el marco legal foral debería orientarse hacia la legislación general, sin que ello implique necesariamente la pérdida de las competencias que corresponden a Navarra. Por último, es importante señalar que el nivel de concreción del fin fundacional sirve como vía para reducir o incrementar las posibles tensiones entre la dimensión social y económica. Por este motivo, fundadores y gerentes de estas entidades deberían ser conscientes de las implicaciones señaladas. Además, en relación con el papel de los reguladores, podría haber ciertas dificultades para alterar el régimen normativo navarro dada

la tradición existente en el funcionamiento de estas entidades y que se ha reflejado en las sucesivas reformas legales. No obstante, el legislador navarro podría abordar algunas modificaciones menores sin a mermar la flexibilidad del régimen foral.

Con respecto a las limitaciones del trabajo, señalar, que el estudio ha contrastado únicamente dos regiones (Aragón y Navarra) y dos regímenes legales (común y foral navarro). Por ello, sería interesante en futuros trabajos extender el análisis a otras normativas jurídicas para reforzar las conclusiones alcanzadas. Asimismo, es necesario llamar la atención sobre la legislación fiscal favorable en este territorio foral a la creación de fundaciones, una cuestión que no se ha analizado con detalle en este trabajo. Estas limitaciones deben ser abordadas en estudios posteriores que arrojen luz sobre el impacto que la presencia de normativas forales tiene sobre el funcionamiento del sector fundacional.

**Conflicto de intereses:** Las autoras declaran que no existe conflicto de intereses.

**Declaración de contribución de autoría:** Isabel Abinzano: Metodología, Recopilación de datos, Análisis de datos, Redacción del borrador original, Supervisión. Karen González: Conceptualización, Metodología, Recopilación de datos, Análisis de datos, Redacción del borrador original, Supervisión. Idoia Zabaleta: Conceptualización, Metodología, Análisis formal, Redacción del borrador original, Supervisión.

## 6. Referencias bibliográficas

- Abinzano, I.; López-Arceiz, F. J.; Zabaleta, I. (2022) Can tax regulations moderate revenue diversification and reduce financial distress in nonprofit organizations? *Annals of Public and Cooperative Economics* (en prensa) <https://doi.org/10.1111/apce.12370>.
- AECA (2013) Identidad de las entidades sin fines lucrativos. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- Asociación Española de Fundaciones (2022) *El sector fundacional en España: Atributos fundamentales (2008-2019)* <http://www.fundaciones.es/es/home>, Madrid: AEF.
- Austin, J. E. (2006) *Three avenues for social entrepreneurship research*. In Austin, J.E. Social entrepreneurship. Londres: Palgrave Macmillan, pp. 22-33.
- Barrio-Cantalejo, I. M.; Simón-Lorda, P.; Melguizo, M.; Escalona, I.; Marijuán, M. I.; Hernando, P. (2008) Validación de la escala INFLESZ para evaluar la legibilidad de los textos dirigidos a pacientes. *Anales del Sistema Sanitario de Navarra*, Vol. 31, Nº 2, pp. 135-152.
- Bellostas, A. J.; Briones, J. (2014) Identidad de las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, Vol. 105, pp. 48-50.
- Bellostas, A. J.; López-Arceiz, F. J.; Mateos, L. (2016) Social value and economic value in social enterprises: Value creation model of Spanish sheltered workshops. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 27, Nº 1, pp. 367-391. <https://doi.org/10.1007/s11266-015-9554-6>.
- Bielefeld, W. (2009) Issues in social enterprise and social entrepreneurship. *Journal of Public Affairs Education*, Vol. 15, Nº 1, pp. 69-86. <https://doi.org/10.1080/15236803.2009.12001544>.
- Borzaga, C., & Galera, G. (2015). *L'impresa sociale in Italia e nel contesto internazionale. I Quaderni dell'Osservatorio*. Milano: Fondazione Cariplo.
- Boschee, J. (2007) "Social innovation" and "social enterprise": A powerful combination. USA: Social Enterprise Reporter.
- Bull, M.; Ridley-Duff, R.; Whittam, G.; Baines, S. (2018) Challenging tensions and contradictions: Critical, theoretical and empirical perspectives on social enterprise. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 24, Nº 3, pp. 582-586. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-05-2018-526>.
- Comisión Europea (2011) *Social Business Initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation COM/2011/0682 final*. Bruselas: Unión Europea.
- Comisión Europea (2021) *Las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa*. Comisión Europea: Lieja, Madrid.
- Comisión Europea (2022). *Social enterprises and their ecosystems in Europe – Comparative synthesis report*. Bruselas: Unión Europea.
- Cui, T. S.; Kerlin, J. A. (2017) *China: The diffusion of social enterprise innovation: Exported and imported international influence*. In Kerlin, J. A. Shaping Social Enterprise. USA: Emerald Publishing Limited.
- Dees, J. G. (1998) Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short. *Harvard Business Review*, Vol. 76, Nº 1, pp. 55-67.
- Defourny, J. (2015) Social enterprise models in a worldwide comparative perspective. International Social Innovation Research Conference. Universidad de York: ISIRC, Sept. 2015.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2006) *Defining social enterprise*. In Nyssens, M. Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society. USA: Routledge, pp. 3-27.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2008) Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, Vol. 4, Nº 3, pp. 202-228. <https://doi.org/10.1108/17508610810922703>.

- Defourny, J.; Nyssens, M. (2010) Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, Vol. 29, Nº 3, pp. 231-242. <https://doi.org/10.1016/j.polsoc.2010.07.002>.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2012) El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Vol. 75, pp. 6-34.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2012a) El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Vol. 75, pp. 6-34.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2012b) *Conceptions of social enterprise in Europe: A comparative perspective with the United States*. In Gidron, B.; Hasenfeld, Y. *Social enterprises*. Londrés: Palgrave Macmillan, pp. 71-90.
- Defourny, J.; Nyssens, M. (2021) *Social enterprise in Western Europe. Theory, models and practice*. Routledge: London/New York.
- DGA (2017) *Directorio de fundaciones de Aragón*, Zaragoza: Diputación General de Aragón.
- Díaz-Foncea, M.; Villajos, E.; Savall, T.; Guzmán, C.; Santos, F.J.; Solórzano-García, M.; Marcuello-Servós, C.; Chaves-Ávila, R.; Marcuello, C (2021) *Social enterprise in Spain from a diversity of roots to a tentative typology of models*. En Defourny, J.; Nyssens, M. (2021) *Social enterprise in Western Europe. Theory, models and practice*. Routledge: London/New York, pp. 200-217.
- Doherty, B.; Haugh, H.; Lyon, F. (2014) Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 16, Nº 4, pp. 417-436. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12028>.
- Doherty, B.; Haugh, H.; Lyon, F. (2020) *Strategic management tensions in hybrid organisations*. In Billis, D.; Rochester, C. *Handbook on Hybrid Organisations*. USA: Edward Elgar Publishing, pp. 237-250.
- EMES (2012) *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*. Bélgica: EMES.
- Fakhfakh, M. (2016) Linguistic performance and legibility of auditors' reports with modified opinions: An advanced investigation based on the ISAs on audit reports. *Asian Review of Accounting*, Vol. 24 Nº 1, pp. 105-130. <https://doi.org/10.1108/ARA-02-2014-0021>.
- Flesch R. (1948) A new readability yardstick. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 32, pp. 221-233 <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0057532>.
- Godfroid, C.; Otiti, N.; Mersland, R. (2022) Employee tenure and staff performance: The case of a social enterprise. *Journal of Business Research*, Vol. 139, pp. 457-467. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.10.011>.
- Guo, B.; Peng, S. (2020) Do nonprofit and for-profit social enterprises differ in financing?. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 31, Nº 3, pp. 521-532. <https://doi.org/10.1007/s11266-020-00218-5>.
- Henderson, F; Reilly, C.; Moyes, D.; Whittam, G. (2017) From charity to social enterprise: the marketization of social care. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 24, Nº 3, pp. 651-666. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-10-2016-0344>.
- Hsu, M.C.; Yen, S.Y. (2020) Nonprofit organization develop social enterprise business model in Taiwan: a case study of Taiwan's large-scale NPO. *International Business Research*, Vol. 13, Nº 1, pp. 169-180. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n1p169>.
- INE (2020) *Instituto Nacional de Estadística: Estadística Nacional*. Madrid: INE.
- Kerlin, J. A. (2009) *Social enterprise: A global comparison*. USA: UPNE.
- Laville, J. L.; Nyssens, M. (2001). *The social enterprise*. In Borzaga, C.; Defourny, J. *The emergence of social enterprise*. USA: Taylor & Francis, pp. 312-332.
- Ley 1/1973 de 1 de marzo, por la que se aprueba la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra. Publicado en: «BOE» núm. 57, de 7 de marzo de 1973.
- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. Publicado en: «BOE» núm. 310, de 27 de Diciembre de 2002.
- Ley Foral 13/2021, de 30 de junio, de Fundaciones de Navarra. Publicado en: «BON» núm. 165, de 16 de Julio de 2021 y «BOE» núm. 181, de 30 de Julio de 2021.
- Ley Foral 21/2019, de 4 de abril, de modificación y actualización de la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra o Fuero Nuevo. Publicado en: «BOE» núm. 137, de 8 de junio de 2019.
- López-Arceiz, F. J.; Bellostas Perezgrueso, A. J.; Rivera Torres, M. P. (2016) The effects of resources on social activity and economic performance in social economy organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 26, Nº 4, pp. 499-511. <https://doi.org/10.1002/nml.21204>.
- McInerney, P. B. (2021) Measuring the Worth of Social Good: Valuation in an Emergent Non-profit Social Enterprise. *Journal of Social Entrepreneurship* (en prensa) <https://doi.org/10.1080/19420676.2021.1886157>.
- Melón-Izco, A.; Ruiz-Cabestre, F. J.; Ruiz-Olalla, C. (2021) Readability in management reports: extension and practices. *Spanish Accounting Review*, 24, Nº 1, pp. 19-30. <https://doi.org/10.6018/rcsar.363171>.
- Parlamento Europeo (2021) *Propuesta de Estatuto para la Empresa Social y Solidaria*, Bruselas: Parlamento Europeo.
- Pestoff, V.; Hulgård, L. (2016) Participatory governance in social enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 27, Nº 4, pp. 1742-1759. <https://doi.org/10.1007/s11266-015-9662-3>.
- Petrella, F.; Richez-Battesti, N. (2014) Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: semantics and controversies. *Journal of Innovation Economics Management*, Vol. 14, Nº 2, pp. 143-156. <https://doi.org/10.3917/jie.014.0143>.
- Pfeilstetter, R.; Gómez Carrasco, I. (2020) Local meanings of social enterprise. A historical-particularist view on hybridity of organizations. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 134, pp. 1-10. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.69162>.

- Pirson, M. (2012) Social entrepreneurs as the paragons of shared value creation? A critical perspective. *Social Enterprise Journal*, Vol. 8, Nº 1, pp. 31-48. <https://doi.org/10.1108/17508611211226575>.
- Porter, M. E.; Kramer, M. R. (2011) Creating shared value: Redefining capitalism and the role of the corporation in society. *Harvard Business Review*, Vol. 89, Nº 1/2, pp. 62-77.
- Porter, M.; Kramer, M. (2006) Strategy and society: the link between corporate social responsibility and competitive advantage. *Harvard Business Review*, Vol. 84, Nº 12, pp. 42-56.
- Salinas Tomás, M.F. (2022) Marco legislativo de las empresas de inserción en España. Aproximación histórica y momento actual. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 141, e81816. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.81816>.
- Savarese, C.; Huybrechts, B.; Hudon, M. (2021) The influence of interorganizational collaboration on logic conciliation and tensions within hybrid organizations: insights from social enterprise–corporate collaborations. *Journal of Business Ethics*, Vol. 173, Nº 4, pp. 709-721. <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04557-7>.
- Siegner, M.; Pinkse, J.; Panwar, R. (2018) Managing tensions in a social enterprise: The complex balancing act to deliver a multi-faceted but coherent social mission. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 174, pp. 1314-1324. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.076>.
- Solorzano, M.; Guzman, C.; Savall, T.; Villajos, E. (2018) La identidad de la empresa social en España: Análisis desde cuatro realidades socioeconómicas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Vol. 92, No. 92, pp. 155-182.
- Szigriszt Pazos, F. (1992). Sistemas predictivos de legibilidad del mensaje escrito: fórmula de perspicuidad. *Tesis Doctoral*.
- Turpin, A.; Shier, M.; Scowen, K. (2021) Assessing the Social Impact of Mental Health Service Accessibility by a Nonprofit Social Enterprise: A Mixed--methods case study. *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*, Vol. 12, Nº 1, 25. <https://doi.org/10.29173/cjnser.2021v12n1a378>.
- Union Europea (2022) *Social enterprises* [https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises\\_es](https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_es) Bruselas: Unión Europea.
- Von der Heydte, L. (2020) *Challenges Resulting from Multiple Institutional Logics in Hybrid Organizations: The Case of Social Business Hybrids*. USA: Springer Nature.
- Von Schnurbein, G.; Fritz, T. M. (2017) Benefits and drivers of nonprofit revenue concentration. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 46, Nº 5, pp. 922-943. <https://doi.org/10.1177%2F0899764017713876>.

**Anexo I. Principales variables**

<b>Dimensión</b>	<b>Variable</b>	<b>Definición</b>
Fin fundacional	Frases	Número de frases que concretan el fin fundacional o misión social de la organización
	Palabras	Número de palabras que concretan el fin fundacional o misión social de la organización
	Palabras complejas	Número de palabras mayores de tres sílabas que concretan el fin fundacional o misión social de la organización
	Palabras medias por frase	Relación entre el número de palabras y el número de frases que concretan el fin fundacional o misión social de la organización
	Sílabas medias por palabra	Relación entre el número de total de sílabas y el número total de palabras que concretan el fin fundacional o misión social de la organización
	Índice IFSZ	Indicador de Flesh-Szigriszt adaptado al español para medir el nivel de formación necesario para entender el fin fundacional o misión social
Económica	Donaciones privadas	Relación entre donaciones con origen en individuos, empresas y entidades del tercer sector y activo total
	Subvenciones públicas	Relación entre subvenciones con origen en administraciones públicas y activo total
	Ingresos comerciales	Relación entre ingresos provenientes del desarrollo de actividad mercantil y activo total
	Ingresos financieros	Relación entre ingresos provenientes de la gestión de instrumentos financieros y activo total
	Ratio de apalancamiento	Relación entre pasivo y patrimonio neto
	Ratio de liquidez	Relación entre activo corriente y pasivo corriente
	Ratio de solvencia	Relación entre activo total y pasivo



**Anexo II. Evolución normativa foral navarra**

<b>Ley Foral 13/2021</b>	
<b>Interés</b>	General
<b>Fines</b>	Las fundaciones deberán perseguir alguno o algunos de los fines de interés general: a) Defensa de los derechos humanos, de las víctimas de actos violentos y otros acontecimientos catastróficos; b) Defensa de los principios democráticos y cívicos; c) Educativos, científicos y de investigación; d) Sanitarios, deportivos y de promoción de hábitos de vida saludable; e) Fomento y difusión de la cultura, defensa del patrimonio cultural, así como la promoción de la riqueza y diversidad lingüísticas; f) Defensa del medio ambiente y de un modelo de desarrollo sostenible; g) Promoción de la economía y la acción social; h) Promoción de la Cooperación al Desarrollo y el voluntariado social; i) Igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, destacando su carácter transversal respecto al conjunto de los fines de interés general perseguidos por las fundaciones; j) Promover la accesibilidad universal y remover los obstáculos que dificulten la plena integración y la igualdad de las personas, destacando su carácter transversal respecto al conjunto de los fines de interés general perseguidos por las fundaciones; k) Desarrollo tecnológico y sociedad de la información; l) Fomento del pleno empleo y la igualdad de oportunidades en el ámbito laboral; m) Cualesquiera otros fines de interés general de naturaleza análoga
<b>Dotación mínima</b>	Adecuada y suficiente. Se presumirá como tal si es superior a 10000
<b>Actividad mercantil</b>	Deberá destinarse a la realización de los fines fundacionales, al menos, el 70 por ciento del importe del resultado contable de la fundación, corregido con los ajustes que se indican en este artículo
<b>Contabilidad</b>	Inventario de bienes, el balance de situación y la cuenta de resultados y una memoria expresiva de las actividades fundacionales y de la gestión económica
<b>Auditoría de cuentas</b>	a) Que el total de las partidas del activo supere los 1.803.000 euros b) Que el importe neto de su cifra anual de ingresos sea superior a 3.606.000 euros c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a cincuenta
<b>Depósito de cuentas</b>	Las fundaciones presentarán los estados financieros ante el Protectorado, dentro de los seis primeros meses del ejercicio siguiente. El Protectorado procederá a depositar las cuentas en el Registro de Fundaciones de Navarra. La publicidad de las cuentas se ajustará a lo que al respecto se determine reglamentariamente
<b>Plan de actuación (presupuesto)</b>	El Patronato elaborará y remitirá al Protectorado, en los últimos tres meses de cada ejercicio, un plan de actuación en el que queden reflejados los objetivos y las actividades que se prevea desarrollar durante el ejercicio siguiente
<b>Extinción de la fundación</b>	El Patronato, en el momento de acordar la extinción, acordará el destino de los bienes y derechos resultantes de la liquidación. El patrimonio sobrante tendrá el destino previsto por las personas fundadoras en los estatutos o en el documento fundacional, siempre y cuando ese destino sea en favor de entidades públicas o entidades privadas no lucrativas que lleven a cabo fines de interés general análogos a los propios de la fundación
<b>Protectorado</b>	Todas las fundaciones inscritas en el Registro de Fundaciones de Navarra se someterán al Protectorado de un Departamento de la Administración Foral navarra. Éste velará, facilitará y promoverá el correcto ejercicio del derecho de fundación, así como el efectivo cumplimiento de la voluntad de las personas fundadoras y de los fines fundacionales.