



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Máster

LA TRANSPARENCIA EN LAS FUNDACIONES DE INICIATIVA PUBLICA

Influencia de los recursos de inversión, financiación
y humanos

Autora:

Ana Visitación Torres Almingol

Director/es

Ana José Bellostas Pérez-Grueso

Facultad de Economía y Empresa
2015

INDICE

Resumen.....	2
Abstract.....	2
1. Introducción.....	3
2. Marco teórico.....	5
2.1. Notas al concepto de fundaciones de iniciativa pública.....	5
2.2. Notas a la transparencia en el ámbito de las fundaciones de iniciativa pública.....	7
3. Metodología.....	13
3.1. Muestra.....	13
3.2. Principales variables.....	13
3.3. Metodología.....	17
4. Análisis empírico.....	21
4.1. Análisis descriptivo.....	21
4.2. Resultados.....	26
5. Conclusiones.....	33
6. Referencias bibliográficas.....	35
Anexo	41

RESUMEN

Las fundaciones de iniciativa pública son entidades sin fines lucrativos caracterizadas por su objetivo final que consiste en proporcionar un servicio que correspondería a las instituciones públicas. Al estar financiadas con fondos públicos y disfrutar de una normativa fiscal favorable, se hace necesaria una mayor transparencia, para fortalecer y aumentar la confianza que la sociedad exige.

Este trabajo tiene por objeto evidenciar la influencia que los recursos de inversión, financieros y humanos tienen en el grado de transparencia de las fundaciones de iniciativa pública. Se ha recopilado información económica, financiera y de actividad de 226 fundaciones públicas. Con los datos obtenidos, se han realizado diversos estudios estadísticos, cuyos resultados indican que el grado de transparencia está ligado a la necesidad de financiación, al endeudamiento, a los recursos humanos utilizados y a los usuarios atendidos.

ABSTRACT

Public initiative foundations are non profit entities characterised by a final objective which consists on providing services corresponding to public institutions. They are funded with public funds and benefit from a favourable taxation what makes necessary a better transparency to strengthen and enlarge the confidence required by society.

This work aims showing the influence of investment, financial and human resources in the transparency of public initiative foundations. Financial, economical and activity information from 226 public foundations has been collected. Statistical studies have been performed with the obtained data giving as results that the transparency degree is linked to the funding needs, the indebtedness, the used human resources and the attended users.

1.- INTRODUCCIÓN

Las fundaciones de iniciativa pública basan su existencia en la confianza que la sociedad deposita en ellas, siendo imprescindible que en el discurso que emiten en cuanto a sus valores y objetivos alcancen cotas de credibilidad y reconocimiento social. Solo así podrán garantizar la percepción de financiación no remunerada, especialmente de carácter público, y disfrutar de ventajas fiscales ofertadas desde el marco legal. Las fundaciones de iniciativa pública, como parte integrante de las ESFL necesitan captar confianza desde la legitimidad de sus actuaciones. Una herramienta utilizada para tal fin es facilitar información de su gestión, de su organización y procesos de decisión, de sus actividades, procedimientos, programas y logros a los grupos de interés o *stakeholders*. En la actualidad la actitud de estas entidades es proporcionar información que, tanto en contenido como procesos, excede los legalmente exigidos. En otras palabras, las fundaciones de iniciativa pública, mas allá de rendir cuentas, y cumplir con la legislación vigente, deberían proporcionar información de carácter voluntario a través de canales ajenos a los puramente administrativos.

La transparencia constituye esencialmente una estrategia, en cuyo epicentro se localizaran valores y principios ético-sociales, que inicialmente son intrínsecos a la naturaleza de las ESFL. A pesar de ello, entre las fundaciones de iniciativa pública se detectan diferentes comportamientos en relación a la transparencia. En este trabajo, el objetivo es evaluar qué aspectos de la organización serán más determinantes en los niveles de transparencia alcanzados por las fundaciones de iniciativa pública. Para ello se analizarán, en una muestra de 226 fundaciones de iniciativa pública españolas, los niveles de transparencia estimados en los años 2012-2013 en función de la estructura económica, la performance económica, la financiación privada y pública y los recursos humanos. Entre otros resultados, destacamos que el volumen de personal asalariado y usuarios de los servicios, así como el nivel de financiación pública procedente de organismos autónomos tienen mayor incidencia en la transparencia, sugiriendo

que las organizaciones más dependientes de financiación pública tienden a relajarse a la hora de suministrar información.

El trabajo se estructura en cuatro secciones. En la primera se delimita el marco teórico en el que se fundamentan las hipótesis de trabajo en el estudio empírico: naturaleza de los sujetos a estudio, diversidad conceptual en relación a la transparencia y análisis de estudios precedentes sobre la temática en la literatura especializada. En la segunda parte, se describe la metodología: muestra, principales variables, metodología empleada. En la tercera sección se realiza el análisis empírico: análisis descriptivo y resultados. Y en la cuarta sección se presentan las conclusiones del trabajo.

2.- MARCO TEÓRICO

2.1.- Notas al concepto de fundaciones de iniciativa pública

Las fundaciones de iniciativa pública son una de las herramientas utilizadas en el desarrollo de políticas sociales y económicas, a través de las cuales se prestan servicios en sectores estratégicos. Sectores que son considerados críticos por la administración pública son, entre otros, formación universitaria e investigación de impacto en salud, protección del medio ambiente, aspectos socioeconómicos y tecnológicos.

Como entidades sin fines lucrativos, las fundaciones de iniciativa pública responden a las características básicas establecidas por Bellostas y Briones (2014):

- Se tratan de entidades organizadas formalmente y con naturaleza privada.

Con independencia del sector en el que desarrollen sus actividades, son organizaciones sin fines de lucro (arts. 2.1 y 44, Ley 50/2002), regulados desde fuentes del derecho privado (Ley 50/2002), y a diferencia con las fundaciones de iniciativa privada, las organizaciones fomentadas desde el sector público están sometidas al control de la Intervención General del Estado. Es por ello que podemos afirmar que las fundaciones de iniciativa pública, reguladas en su composición y actividades desde un marco legislativo de carácter privado, salvo en su control presupuestario, forman parte del sector público.

De ahí que en muchos aspectos relevantes, como la regulación de su patrimonio (art.23.a, Ley50/2002), el diseño de la organización desde sus estatutos (art.11, Ley50/2002), las pautas que rigen su gobierno, desde la figura del Patronato (art.14, Ley50/2002), sean similares a las fundaciones de iniciativa privada.

- Con capacidad de autocontrol, con suficiencia financiera y organizativa.

En principio, la dotación de personalidad jurídica a una fundación lleva implícito el

reconocimiento de capacidad para obrar y gestionar y controlar recursos y proyectos desde el Patronato. Asimismo, el cumplimiento de la finalidad de la fundación, requiere disponer de los recursos financieros y organizativos necesarios para su completa realización. La ley 50/2002 (art.12), señala una presunción de suficiencia dotacional de 30,000 €. Por lo tanto, en la calificación registral corroborará la presunción de que el organismo público fundador haya aportado suficientes recursos económicos para llevar a cabo las actividades proyectadas.

- Sin títulos de propiedad al objeto de evitar posibles repartos de beneficios económico-financieros.

En esta línea, la no existencia de títulos de propiedad (art.20, Ley 50/2002) garantiza que el beneficio se revertirá en la actividad y en la consecución de los fines fundacionales (art.26 y 27, Ley 50/2002). De hecho, la condición de propiedad no existe en las entidades sin fines lucrativos, entendiendo que ante la prohibición de posible atribución de su propiedad legal, se persigue la imposibilidad práctica de que sean de apropiación privada posibles rendimientos de naturaleza económica. Y con ello, se garantiza que los beneficios que pudieran ser obtenidos desde una actividad económica por parte de una fundación, sean revertidos en futuras actividades con orientación social.

- Con fines de interés predominantemente sociales o colectivos

Las fundaciones de iniciativa pública tienen su finalidad ligada a la institución que les da origen. Realizan actividades de interés general (art. 3.1, Ley 50/2002), relacionadas con el desarrollo de políticas sociales en sectores de importancia estratégica para la sociedad. Son actuaciones que, en general, conllevan horizontes

e incentivos a largo plazo como ocurre con la innovación ó la investigación básica, el desarrollo económico de una región, la preservación de la cultura, sostenibilidad medioambiental, el desarrollo de políticas de protección e inserción social, etc.

Por el perfil de sus servicios, las fundaciones de iniciativa pública atienden a fines de interés general, atendiendo a necesidades de un amplio colectivo de ciudadanos o incluso potenciando el bien común y el desarrollo integral de todos y cada uno de los miembros que conforman la comunidad (Bellostas y Briones, 2014).

La experiencia demuestra la importancia de la participación pública en el conjunto del sector, y la fundación de iniciativa pública puede ofrecer nuevas formas de colaboración y alianzas intersectoriales que faciliten la movilización de talento y energías en la resolución de problemas colectivos, demostrando ser el mejor vehículo para canalizar acciones de cooperación público-privada.

2.2.- Notas a la transparencia en el ámbito de las fundaciones de iniciativa pública

Tradicionalmente, académicos y profesionales han identificado transparencia con rendición de cuentas (Ball, 2009; Kosack y Fung, 2014); esto es, una entidad será transparente si proporciona a sus *stakeholders* información, elaborada según normas legales y profesionales, con el fin de permitir el control de la actividad desarrollada por la entidad (Bauhr y Grimes 2014; de Fine 2014; Fox 2007; Johnston 2015; Joshi 2013; Simonet 2014, entre otros). Esta forma de ver la transparencia, ha estado muy ligada al ámbito contable. En este sentido, la elaboración de los estados contables se ha identificado como proceso de “rendición de cuentas”. (Vidal y Grabulosa, 2007), señalan distintas maneras de llevar a cabo la rendición de cuentas y la transparencia desde las entidades sin fines lucrativos, entendiendo la rendición como una forma básica de transparencia cuya única misión es el cumplimiento con la legalidad vigente.

En estos últimos años, transparencia se identifica como una actitud propia de los modelos de gestión participativos, en los que la organización proporciona información más allá de la que lo que se reglamentariamente les exige a sus *stakeholders*. El fin de la transparencia orientada a los *stakeholders* es proporcionar mayor confianza y crear lazos de fidelización, al objeto de obtener una mayor colaboración de los agentes sociales en la ejecución de sus proyectos. De esta manera, transparencia se ha convertido en un principio de buena gobierno (Aras y Crowther, 2008) y en un recurso en continua innovación.

Desde la literatura académica, se pueden encontrar numerosas referencias y explicaciones a la inversión que las organizaciones destinan para facilitar información a sus *stakeholders* de forma voluntaria. Estos argumentos se han extraído de diversos enfoques teóricos: la teoría institucional (Meyer y Rowman, 1992), la teoría de la dependencia de recursos (Barley et al, 1992) y la teoría de los recursos y capacidades (Barney, 1991), entre otras. Así, desde la teoría institucional, la transparencia se identificaría con un proceso de cumplimiento con la legalidad, mientras que desde la teoría de la dependencia de recursos, la transparencia sería una herramienta que permite afianzar las relaciones de dependencia organización-*stakeholders* como estrategia de supervivencia. Por su parte, la teoría de los recursos y capacidades observaría la transparencia como un medio para crear relaciones de colaboración con los *stakeholders*, y por lo tanto sería tratada como recurso con capacidad intrínseca para generar valor (Di Domenico et al, 2010).

Con independencia de cuales sean los objetivos que mueven a una entidad a ser transparente, lo cierto es que la literatura es prolífica en el reconocimiento del derecho de acceso de los *stakeholders* a la participación en las organizaciones a través de la información. En este sentido, la transparencia se entiende como un elemento activo que favorecerá el control de los

stakeholders sobre las actuaciones de las entidades (Barrett 2001; Keating y Frumkin 2003; Flack y Ryan 2003; LeRoux 2009; Dainelli et al. 2012). En los principios básicos de este enfoque teórico descansan los motivos que guían la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, que regula la transparencia del sector público español. Este marco legal es origen de notables mejoras, dando entrada por primera vez al uso de sedes electrónicas y páginas web; de esta forma se obliga a todas las fundaciones de iniciativa pública a utilizar estos medios, portales y páginas web, como motor útil que podrán destinarse a incrementar la transparencia en el ámbito público.

Como ejercicio de síntesis, podríamos establecer tres rangos o grados de transparencia potenciales en las organizaciones: (a) transparencia entendida como rendición de cuentas legal, como respuesta a los requerimientos normativos, (b) transparencia comprendida como rendición de cuentas estratégica, exigida para mantener grado de confianza en relaciones con el entorno, y (c) transparencia identificada como elemento de gestión colaborativa con los *stakeholders*. En el caso de las fundaciones de iniciativa pública, un ejercicio de transparencia fomentará su legitimidad, favorecerá su capacidad para prestar servicios, y en definitiva potenciará la confianza social (Ball, 2009; Themudo, 2013), por otro lado recurso imprescindible en las organizaciones objeto de nuestro estudio.

2.3.- Hipótesis

Tomando como punto de partida que la transparencia es un logro o resultado de la organización, y puede alcanzar diferentes niveles, el objetivo de este trabajo es identificar los factores que caracterizan a aquellas fundaciones de iniciativa pública que logran un nivel de transparencia que supera la mera rendición de cuentas. Para atender este estudio, un primer paso es establecer un modelo de caracterización de la fundación de iniciativa pública, y para ello tomaremos como

referencia el modelo propuesto por Guerras y Navas (2007): recursos, procedimientos y resultados. Aunque los tres aspectos son relevantes, consideramos que de acuerdo con la realidad que se analiza en este trabajo, los procedimientos no van a diferir entre entidades. Al respecto, es necesario indicar que todas las fundaciones de iniciativa pública están dotadas por similares procedimientos de corte administrativo, respondiendo al control de la Intervención General del Estado. Es por ello que, si entre este tipo de entidades existe alguna diferencia distintiva, esta se localizará en recursos, de inversión, financieros y humanos, y resultados, que a efectos de nuestro estudio se identificará con nivel de transparencia.

En aras a instrumentar el estudio, consideramos que la capacidad para alcanzar los objetivos sociales, por parte de una entidad sin fines lucrativos, reside en buena parte en los recursos disponibles y generados por la organización (Wicker et al. 2012, Young 2007, Froelich 1999). Por lo tanto, es previsible que la transparencia generada, como logro de la organización, venga determinada por los niveles de inversión de los que dispone la (Behn et al., 2007; Gordon et al., 2002, Saxton y Guo, 2011; Gálvez-Rodríguez et al., 2012). En consecuencia es posible plantear la primera hipótesis de trabajo:

H₁: La estructura económica característica de la fundación de iniciativa pública no impacta significativamente en el nivel de transparencia, como logro social de la entidad.

Teniendo en cuenta que las fundaciones de iniciativa pública tienen la posibilidad de realizar actividades económicas, y están restringidas a reinvertir los rendimientos en el logro de sus objetivos sociales (Linares, 1998), la performance económica alcanza el rango de recurso. En consecuencia, es posible plantearse la siguiente hipótesis de trabajo:

H₂: La performance económica obtenida por la fundación de iniciativa pública, no impacta significativamente en el nivel de transparencia, como logro social de la entidad.

Buchheit y Parsons (2006) consideran que, en una entidad sin fines lucrativos, la divulgación voluntaria de información, como ejercicio de transparencia, tiende a mejorar la percepción que tienen los donantes. No obstante, en las fundaciones de iniciativa pública, donde los niveles de financiación privada tienen un peso poco significativo, se carecería de esta motivación para proporcionar información mas allá de la mera rendición de cuentas. A todo ello, se añade que, según Frumkin y Kim (2001), aquellas entidades sin fines lucrativos que se retroalimentan masivamente de financiación pública tienden a reflejar niveles bajos de transparencia. De acuerdo con estos autores, es razonable plantearse el estudio de las siguientes hipótesis:

H₃. La financiación privada a disposición de las fundaciones de iniciativa pública no impacta significativamente en el nivel de transparencia, como logro social de las entidades

H₄: La financiación pública a disposición de una fundación de iniciativa pública no impacta significativamente en su nivel de transparencia, como logro social de la organización.

Otro recurso sensible en la determinación de los logros de una entidad sin fines lucrativos son los factores humanos, trabajadores y voluntarios (Condrey, 1998; Farazmand, 2004; Perry y Mesch, 1997). Atendiendo a este criterio, proponemos contrastar que:

H₅.- Los recursos humanos empleados por la fundación, no impactan significativamente en el nivel de transparencia conseguido por la entidad.

En términos generales, el rechazo de estas hipótesis implicará que los recursos de los que dispone una fundación de iniciativa pública impactarán el nivel de transparencia logrado. De ahí que un mayor nivel de estructura económica, volumen de financiación y recursos humanos serían indicador de que la organización tiende a proporcionar información voluntaria, mas allá de la requerida desde el marco legal establecido.

3.- METODOLOGÍA

3.1.- Muestra

Para dar respuesta a las hipótesis de trabajo se ha utilizado una muestra de 226 fundaciones públicas, de las cuales el 42% realiza su actividad a nivel estatal y el 58% a nivel local.

Los datos utilizados provienen de la información contable y de actividad, reflejada en el Balance, Cuenta de Resultados y Memoria, que conforme a la Ley de Fundaciones 50/2002, cada una de estas entidades ha de presentar anualmente al Protectorado de Fundaciones estatal o autonómico que le corresponda. Asimismo, se ha obtenido información a partir de las páginas web de las distintas entidades que componen la muestra. Estos datos, de acceso público, corresponden a los ejercicios 2012-2013.

3.2.- Principales variables

A partir de la información suministrada por los protectorados y las páginas web, se han obtenido los indicadores que sirven de base a este estudio (Tabla 1)

Como puede observarse en la tabla 1, la **estructura económica**, recoge los activos y recursos propios de que dispone la entidad para llevar a cabo su actividad, así como los medios financieros de los que dispone para ello. Al objeto de este análisis se define a partir de los ratios: activo/ingreso explotación (AI), patrimonio neto/ ingreso explotación (PNI), Pasivo no corriente/ ingreso explotación (PNCI) y pasivo corriente/ ingreso explotación (PCI).

El ratio AI definido como inverso del ratio de rotación, representa la capacidad que la entidad tiene para renovar sus inversiones a través de su actividad. El ratio PNI nos indicaría el grado de participación de los recursos propios en los ingresos de explotación; mientras que los ratios PNCI y PCI, indicarían el grado de endeudamiento a largo plazo y corto plazo, en relación a los ingresos obtenidos, respectivamente.

Tabla 1. Descripción de variables

Constructo	Abreviaturas	Indicador	Tipo de indicador
Estructura Económica	AI	Activo Total/ Ingreso Explotación	Continuo
	PNI	Patrimonio Neto/ Ingreso Explotación	Continuo
	PNCI	Pasivo No Corriente/ Ingreso Explotación	Continuo
	PCI	Pasivo Corriente/ Ingreso Explotación	Continuo
Performance Económica	REI	Resultado de Explotación./ Ingreso Explotación	Continuo
	BATI	Beneficio antes Impuestos /Ingreso Explotación	Continuo
	BNI	Beneficio Neto/ Ingreso Explotación	Continuo
Financiación Privada	DONINI	Donaciones Individuales/ Ingreso Explotación	Continuo
	DONEFI	Donaciones Instituciones Financieras/ Ingreso Explotación	Continuo
Financiación Publica	FINUEI	Financiación Unión Europea/ Ingreso Explotación	Continuo
	FINAGEI	Financiación Administración General Estado/ Ingreso Explotación	Continuo
	FINCCAAI	Financiación Comunidades Autónomas / Ingreso Explotación	Continuo
	FINLOCI	Financiación Local / Ingreso Explotación	Continuo
	FINOTI	Financiación Otros Organismos./ Ingreso Explotación	Continuo
Recursos Humanos	TI	Número de Trabajadores/ Ingreso Explotación	Continuo
	VI	Número de Voluntarios/ Ingreso Explotación	Continuo
	UI	Número de Usuarios/ Ingreso Explotación	Continuo
Transparencia Corporativa	ACCCAA	Accesibilidad a Cuentas Anuales	Categórico
	ACAL	Accesibilidad a Auditoría Legal	Categórico
	ACPA	Accesibilidad a Plan de Actuación	Categórico
	ACATRIB	Accesibilidad a Retribuciones	Categórico
	AÑOSCAA	Años de Cuentas Anuales	Categórico
	AÑOSAL	Años de Auditoría Legal	Categórico
	AÑOSPA	Años de Planes de Actuación	Categórico
	AÑOSRET	Años de Retribución	Categórico

La **performance económica**, se mide a partir de tres indicadores de rendimiento operativo resultado de explotación/ingreso explotación (REI), beneficio antes de impuestos/ingreso explotación (BATI) y beneficio neto/ingreso explotación (BNI). Los numeradores

corresponden a los distintos escalones de la cuenta de pérdidas y ganancias de una ESFL (RDL 1491/2011), como consecuencia de su actividad de explotación (REI), después de su actividad financiera (BATI) y, en términos de rendimiento neto (BNI).

El grado de dependencia de estas entidades respecto a sus financiadores se ha medido a través de dos constructos: financiación privada y financiación pública. El grado de dependencia respecto de los agentes privados o **financiación privada** se ha estudiado a través de dos indicadores: donaciones particulares/ingreso explotación (DONINI) y donaciones entidades financieras/ingreso explotación (DONEFI). Las donaciones de particulares (DONINI) están formadas por cantidades aportadas de forma altruista así como por las cuotas de agentes colaboradores con la fundación. En el caso de las entidades financieras (DONEFI), las donaciones suelen estar relacionadas con la obra social que éstas realizan.

Respecto a la **financiación pública**, se ha estudiado la influencia que las subvenciones de explotación y las subvenciones de capital tienen sobre los ingresos de las fundaciones. En este trabajo se ha hecho uso de la clasificación por origen, utilizada en trabajos previos (Hungerman (2005); Andreoni y Payne (2013); Sieg y Zhang (2012)). Este criterio permite distinguir cinco posibles fuentes: a) Unión Europea (FINUEI), b) Administración General del Estado (FINAGEI), c) Administración autonómica (FINCCAI)⁰, d) Administración local (FINLOCI) y, e) Otros entes administrativos (FINOTI)¹. El aspecto social de estas entidades aparece representado por los **recursos humanos** empleados y atendidos por estas entidades. Para su definición se ha hecho uso de tres ratios: trabajadores/ingreso explotación (TI), voluntarios/ingreso explotación (VI), y usuarios/ingreso explotación (UI). El primer ratio representa el personal asalariado que estas entidades mantienen por unidad de ingreso obtenido. El ratio VI es un indicador de la capacidad que estas entidades tienen para disponer de voluntarios por unidad de ingreso. Los voluntarios son personas físicas que realizan actividades

¹Bajo esta categoría se incluyen la financiación proveniente de colegios profesionales, entidades de derecho público y agencias estatales.

dentro de las fundaciones de forma altruista y sin relación contractual con la entidad. Finalmente, el ratio UI proporciona información acerca del volumen de personas que reciben servicio en relación al ingreso generado. Estos indicadores aparecen sugeridos en la normativa española sobre entidades no lucrativas (RDL 1491/2011) como indicadores de performance social

Finalmente, se ha estudiado el grado de transparencia de estas organizaciones. Para ello se ha estudiado el nivel de accesibilidad y profundidad a la información alcanzado por la entidad. La **accesibilidad** mide el número de clics necesario para acceder a los diferentes informes que cada entidad tiene en su página web. En este caso se ha considerado la accesibilidad a cuentas anuales (ACCCAA), a auditoría legal (ACAL), a planes de actuación (ACPA) y al informe de retribuciones (ACATRIB). Gandía (2008, 2009) y Saxton et al (2011, 2014).

Como elemento complementario de la transparencia corporativa, se incorpora el concepto **profundidad**. Su finalidad es informar del número de años que estas entidades llevan mostrando públicamente, en su página web, cada uno de estos informes. Se han considerado como indicadores, años de cuentas anuales (AÑOSCCAA), los años de auditoría legal (AÑOSAL), los años de planes de actuación (AÑOSPA) y los años de informe de retribuciones (AÑOSRET)

Con la finalidad de evitar la obtención de efectos ocasionados por el tamaño de las entidades se optó por trabajar con ratios, escalando los valores originales con el ingreso de explotación correspondiente a cada una de las fundaciones (Marcuello y Salas, 1996). Se obtienen así valores más homogéneos, que hacen que estadísticos como la media aritmética o la desviación típica, sean más robustos frente a la presencia de *outliers*. (Iranzo, 2007)

3.3.- Metodología

Para llevar a cabo el estudio se han realizado diversos análisis estadísticos, necesarios para responder a las hipótesis de trabajo. Inicialmente, se realizó un análisis descriptivo del total de la muestra, mediante los estadísticos de primer y segundo orden: media, desviación típica y correlaciones. El objetivo de este análisis exploratorio es obtener una primera aproximación a la muestra de estudio y analizar las relaciones más relevantes entre los distintos indicadores.

Concluido este estudio preliminar y conocidas las principales relaciones entre las variables, se decidió aplicar análisis factorial confirmatorio (AFC). Para la llevar a cabo este análisis, se requiere del cumplimiento de una serie de hipótesis de partida. Arbuckle (2000), Diamantopoulos y Siguaw (2000), Hatcher (2006), Jöreskog (1993) y Jöreskog y Sörbom, (1996a y 1996b) señalan, que esta técnica es adecuada cuando se trabaja con indicadores continuos o categóricos (con un mínimo de 4 valores), en relaciones lineales y aditivas, y con un número de observaciones de al menos 150 casos. En el caso analizado, la muestra objeto de análisis cumplía con los requisitos señalados; por lo que se estimaron las dimensiones propuestas en el apartado anterior. La estimación se realizó bajo el criterio de máxima verosimilitud robusta a la presencia de heterocedasticidad y no normalidad (MLR) (Satorra y Bentler, 1994, 2000).

Una vez identificado el modelo, se testeó su validez, para lo que se hizo uso de indicadores de ajuste global y ajuste individual. El ajuste global, compara la diferencia que existe entre la matriz de varianzas y covarianzas muestral y los parámetros implicados por el modelo. Existen distintas familias de indicadores de ajuste global.

- I. El índice de ajuste más extendido en los modelos de AFC es χ^2 (Jöreskog y Sörbom, 1996, págs. 35-36). Se acepta que los parámetros estimados son un buen predictor de la estructura de varianzas y covarianzas, en el caso de que el estadístico χ^2 sea suficientemente pequeño (el nivel de significación asociado p sea superior a 0,01). No

obstante, este índice raramente es utilizado como prueba única o concluyente de la bondad del ajuste de un modelo ya que, en muchas ocasiones, su valor estará influenciado por el tamaño de la muestra.

II. Para superar estos inconvenientes, se han desarrollado distintas familias de índices.

a) La primera familia de índices está basada en indicadores de carácter absoluto, esto es, basados en correcciones de la diferencia de la estructura de varianzas y covarianzas y los parámetros estimados. En concreto, en este trabajo se hace uso de dos indicadores: SRMR (*Standardized Root Mean Square Residual*) y RMSEA (*Root Mean Square Error of Approximation*) (Bentler, 1996).

El primero de ellos, SRMR, representa el promedio de los residuos calculados sobre la matriz de correlaciones. Un valor inferior a 0,08 indicaría un ajuste aceptable, siendo éste mejor cuanto más próximo a cero. Por su parte, el RMSEA indica el error de aproximación medio por cada grado de libertad, corrigiendo el efecto del tamaño muestral. Un ajuste se considerará razonable por debajo de 0,08. (Browne y Cudeck, 1993).

b) La segunda familia de índices, se basa en comparar la calidad de la predicción efectuada desde el modelo objeto de estudio en comparación con un modelo base. En este estudio se ha hecho uso del criterio de Akaike (AIC), que se basa en la selección de aquel modelo que tiene el valor mínimo en el AIC. Por lo tanto AIC no sólo recompensa la bondad de ajuste, sino también incluye una penalidad, que es una función creciente del número de parámetros estimados. Esta penalización desalienta el sobreajuste (aumentando el número de parámetros libres en el modelo mejora la bondad del ajuste, sin importar el número de parámetros libres en el proceso de generación de datos). Este índice, denominado Akaike Information Criterion (Akaike, 1987) forma parte de un nuevo grupo que (Ullman, 1996)

denomina “índices de grado de parsimonia”, por cuanto tienen en cuenta no solamente la bondad de ajuste estadístico sino también el número de parámetros a estimar.

- c) Finalmente, la tercera familia está compuesta por los índices de carácter incremental. Esta batería de indicadores, se basa en la comparación entre el modelo saturado (contemplando todas las relaciones posibles entre los indicadores) y el modelo especificado por el investigador. Dentro de esta familia, los indicadores CFI (*Comparative Fit Index*) y NFI (*Normalized Fit Index*) son algunos de los índices relativos de mayor uso y mejor comportamiento (Muthen and Muthen 2008-2013). Su valor oscila entre 0 y 1, siendo el valor de 0,90 el mínimo requerido para no rechazar el modelo postulado (Bentler y Bonett, 1980).

Una vez evaluado el ajuste global del modelo, se considera su ajuste individual. Para ello, se han calculado los R^2 de los distintos factores y la significatividad individual de los parámetros estimados; considerando que existe un buen ajuste, cuando el R^2 toma un valor superior a 0,50 y el p-value de cada parámetro es inferior a 0,05 (carga factorial $> 0,70$). (Arias, 2008)

Finalmente, se ha analizado si los factores estudiados influyen en el nivel de transparencia alcanzado por la entidad. Para ello, a partir de las puntuaciones factoriales estimadas en el AFC se especificaron distintos modelos de regresión logística binaria (*logit*). La regresión *logit* tiene como objetivo comprobar relaciones causales cuando la variable dependiente (resultado) es una variable binaria, es decir, que solo toma dos categorías. En este caso, siguiendo la técnica planteada por López-Arceiz et al (2014) se entendió que una entidad es transparente cuando su puntuación factorial se sitúa por encima de la mediana de las puntuaciones factoriales de los constructos que miden transparencia.

La finalidad de la regresión logística no es estimar el valor de una variable dependiente “Y”, sino el logaritmo de la probabilidad de que ocurra un suceso, frente a la probabilidad de que no

ocurra. Teniendo en cuenta esta consideración el modelo especificado responde a la siguiente expresión[1]:

$$\text{Ln}[P(Y_i=1)/(1-P(Y_i=1))] = \alpha_j + \beta_j X_j + \varepsilon_j [1]$$

La variable Y_i recoge las variables de transparencia, tomando “i” valor 1 en el caso de la accesibilidad y 2 en el caso de la profundidad a la información. Las variables X_j representan las variables exógenas del modelo, agrupadas por a) Estructura económica ($j=1$), b) Performance económica ($j=2$), c) Financiación privada ($j=3$), d) Financiación pública ($j=4$) , e) Recursos humanos ($j=5$). Finalmente, el término “ ε_j ” recoge la perturbación aleatoria del modelo.

Al igual que en el caso anterior, se ha hecho uso del estimador MLR, generándose de esta forma, los coeficientes logísticos para las distintas variables independientes (β_j). Para evaluar la bondad del ajuste del modelo se utilizó el estadístico R^2 de Nagelkerke y el porcentaje global de casos correctamente clasificados. Finalmente, conviene poner de manifiesto la necesidad de una cierta cautela al interpretar los parámetros de este modelo, dado que se está trabajando en términos probabilísticos. En consecuencia, se utiliza la $\text{Exp}(\beta)$, indicando cuanto mejor o peor es el pronóstico de la variable dependiente en función de los valores de la variable independiente.

Para la estimación de los distintos modelos se ha utilizado el programa SPSS v.22, y el programa MPLUS v.7.3.

4.- ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1.- Análisis descriptivo

Mediante el análisis descriptivo se persigue obtener una primera aproximación a la información muestral, a través del análisis de la media, desviación típica y correlaciones existentes entre las variables descritas en la tabla 1.

- Estructura económica

En referencia a los indicadores de estructura económica (tabla 2), se observa que las entidades poseen tamaños elevados en relación a los ingresos obtenidos, al situarse las medias por encima de uno. Este resultado, indicaría una baja capacidad de rotación en los distintos elementos que conforman la estructura de la entidad. No obstante, se mantiene una fuerte heterogeneidad en las desviaciones típicas, a pesar de la corrección efectuada, lo que justifica el uso de técnicas de estimación robustas a la no normalidad.

Tabla 2. Indicadores de estructura económica.

	Media	Std. Dev.	AI	PNI	PNCI	PCI
AI	7,709	45,425	1			
PNI	4,734	23,027	0,977***	1		
PNCI	1,005	6,674	0,935***	0,853***	1	
PCI	1,969	17,045	0,980***	0,918***	0,947***	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

Por su parte, los coeficientes de correlación de Pearson, revelan la existencia de una relación lineal positiva ($r > 0,7$) y significativa ($p\text{-value} < 0,01$) entre los indicadores. En otras palabras, aquellas entidades con mayor activo, también van a poseer mayor nivel de patrimonio y de pasivos en relación a sus ingresos de explotación. No obstante, dado el objetivo de este trabajo, se ha preferido trabajar con los distintos indicadores de forma aislada al considerarse más informativos y medir parcelas diferentes de una ESFL. (Anexo 1)

- Performance económica

Respecto a los indicadores de la performance económica obtenida por la entidad (tabla 3), la media se sitúa en la zona negativa, indicando una gestión deficiente de la actividad desarrollada

dentro de este tipo de organizaciones; este resultado no puede hacerse extensivo a todas las entidades, dado el elevado grado de heterogeneidad (Std. Dev.).

Tabla 3. Indicadores de performance económica

	Media	Std. Dev.	REI	BATI	BNI
REI	-0,548	5,295	1		
BATI	-0,539	5,201	0,998***	1	
BNI	-0,537	5,200	0,998***	0,999***	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

Por otra parte, la fuerte correlación existente entre REI, BATI y BNI ($r \approx 1$; $p\text{-value} < 0,01$), sugiere que se está analizando prácticamente el mismo indicador. El escaso desarrollo de actividad financiera y la exención que tienen muchas fundaciones en el impuesto de sociedades (Ley 49/2002), explicarían este resultado que, en consecuencia, estaría anticipando la posible existencia de un factor que mediría el grado de performance económico alcanzado por la entidad.

- *Financiación privada*

En cuanto a los indicadores de la financiación privada captada por la organización (Tabla 4), los resultados muestran la poca relevancia que, en término medio, tiene esta financiación en los ingresos de estas fundaciones (DONINI=0,1201; DONEFI=0,0791), así como su desigual influencia según la entidad.(Std. Dev.)

Tabla 4. Indicadores de financiación privada

	Media	Std. Dev.	DONINI	DONEFI
DONINI	0,120	0,914	1	
DONEFI	0,079	0,668	0,959***	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

En el análisis de correlaciones, se detecta una correlación positiva ($r > 0,95$) y significativa ($p\text{-value} < 0,01$), lo que al igual que en el caso anterior anticipa la posible existencia de un factor que mediría la financiación privada.

- *Financiación pública*

En cuanto a la financiación pública (tabla 5), se observa como la financiación procedente de las Comunidades Autónomas supone un porcentaje mayor en los ingresos de las fundaciones públicas, seguida de la que corresponde a Administración General del Estado y la Unión Europea. Llama la atención el caso de la financiación proveniente de otros organismos, que cubre el 100% de los ingresos, lo que indicaría que son fundaciones patrocinadas desde agencias estatales y entidades de derecho público, con un fuerte desembolso en términos de subvenciones de capital.

Tabla 5. Indicadores de financiación pública

	Media	Std. Dev.	FINUEI	FINAGEI	FINCCAAI	FINLOCI	FINOTI
FINUEI	0,261	2,135	1				
FINAGEI	0,280	1,393	-0,004	1			
FINCCAAI	0,676	1,685	0,050	-0,023	1		
FINLOCI	0,048	0,308	0,012	0,074	0,050	1	
FINOTI	1,001	10,325	0,214***	0,001	-0,034	-0,002	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

A nivel de correlaciones, se observa como la mayor parte de los coeficientes toma un valor bajo ($p\text{-value} > 0,05$). Únicamente se detecta relación lineal significativa entre dos indicadores: FINUEI y FINOTI, aunque el valor del coeficiente ($r = 0,214$) es pequeño para considerar la existencia de una dimensión latente. Por este motivo, las variables se introducen en el modelo sin factorizar.

- *Recursos humanos*

En referencia a los recursos humanos empleados por las fundaciones (Tabla 6), los resultados obtenidos indican que la media del número de voluntarios por unidad de ingreso de explotación (0,022%), es superior a la media correspondiente al número de trabajadores por unidad de ingreso de explotación (0,002%). De ello se deduce una tendencia a depender del voluntariado por encima del empleo de personal asalariado.

Tabla 6. Indicadores de recursos humanos

	Media	Std. Dev.	TI	VI	UI
TI	0,00002	0,00002	1		
VI	0,0002	0,0024	-0,051	1	
UI	0,2851	2,1907	-0,005	-0,032	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

En relación a los usuarios atendidos, se observa una media de 28,5 usuarios atendidos por cada 100 euros de ingreso generado. No obstante, nuevamente se detectan fuertes desviaciones típicas, síntoma de distintos grados de eficiencia en el personal atendido alcanzado por cada entidad.

Finalmente, observamos correlaciones muy débiles y poco significativas ($p\text{-value} > 0,05$), lo que hace pensar en indicadores independientes. Por este motivo, al igual que en el caso anterior, dichos indicadores son considerados en el modelo sin factorizar.

- *Transparencia: Accesibilidad y profundidad*

Por último, la tabla 7 analiza los indicadores correspondientes al grado de transparencia alcanzado por la organización.

Tabla 7. Indicadores de transparencia

	Media	Std. Dev.	ACCCA A	ACAL L	ACPA	ACTRIB	AÑSCCA A	AÑSAL	AÑSPA	AÑSRET
ACCCA	1,5207	1,007	1							
ACAL	1,5167	1,007	0,980***	1						
ACPA	1,7196	1,046	0,722***	0,742***	1					
ACTRIB	1,4576	1,146	0,715***	0,716***	0,525**	1				
AÑSCCA	0,9643	2,323	0,696***	0,696***	0,535**	0,524***	1			
AÑSAL	0,9553	2,323	0,695***	0,701***	0,541**	0,525***	0,998***	1		
AÑSPA	0,8513	1,893	0,408***	0,415***	0,592**	0,304***	0,501***	0,504**	1	
AÑSRET	0,6206	1,796	0,529***	0,531***	0,420**	0,471***	0,793***	0,793**	0,446**	1

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

El acceso a la información contable (cuentas anuales, auditoría legal), se sitúa en 1,5 clics de media, y en 1,4 y 1,7 clics para el acceso al informe de retribuciones y al plan de actuación, respectivamente. Son valores relativamente homogéneos para todas las entidades, al tomar las desviaciones valores en torno a la unidad.

Las correlaciones entre los indicadores de accesibilidad, muestran, en general, un valor alto, positivo y significativo ($p\text{-value} < 0,01$), que indicaría que aquellas entidades que son más proclives a facilitar el acceso a sus estados contables, también permiten el acceso al resto de información considerada en este estudio. Estos resultados, hacen pensar en la posibilidad de existencia de un factor que represente la accesibilidad a la información.

En el caso de los años de exposición pública de estos documentos, se observa como las entidades tienden a poner a disposición del usuario información relativa al año inmediatamente anterior, si bien las desviaciones son importantes, lo que revelaría distintos patrones de comportamiento en el ejercicio de transparencia.

En cuanto al análisis de los coeficientes de correlación se observan en términos generales valores altos ($r > 0,500$) lo que parecería indicar la existencia de un segundo factor que mediría la profundidad de exposición de la información.

Por tanto, la estadística descriptiva revela como las fundaciones públicas se caracterizan por su sobredimensión, al tomar los ratios de estructura valores superiores a la unidad. La performance económica negativa, deja ver una posible gestión deficiente en algunas fundaciones, existiendo además una baja actividad financiera y, beneficiándose de exenciones en el impuesto de sociedades. Desde el punto de vista de la financiación privada, se observa una baja incidencia en los ingresos de explotación, lo que contrasta con una fuerte dependencia de la financiación pública de las Comunidades Autónomas, del Estado y la Unión Europea. En relación a los recursos humanos, el voluntariado tiene mayor relevancia que el personal asalariado por unidad de ingreso. Finalmente, desde el punto de vista del ejercicio de transparencia, el acceso a la información se consigue en media en 1,5 clics, mostrando públicamente las cuentas anuales, el informe de auditoría legal, informe de retribuciones y el plan de ejecución, siendo los informes correspondientes al año inmediatamente anterior los más divulgados por la mayoría de las entidades.

4.2.- Resultados

Teniendo en cuenta los resultados de la estadística descriptiva se utilizó análisis factorial confirmatorio. La tabla 8 muestra los resultados del modelo de análisis factorial confirmatorio, indicando los valores de los estadísticos de bondad global del ajuste, los estadísticos de ajuste individual, así como las distintas cargas factoriales y sus desviaciones robustas.

Tabla 8. Resultados Análisis Factorial Confirmatorio (AFC)

Factores	Carga factorial(†)	Std. Dev	R ²	Bondad del ajuste
Performance económica por				
REI	0,993**	0,001	0,986**	
BATI	0,999**	0,000	0,999**	
BNI	0,999**	0,000	0,999**	
Financiación privada por				
DONINI	0,979**	0,003	0,958**	Chi-cuadrado(χ^2): Valor: 59,916 Grados de libertad:60 Pvalue: 0.478
DONEFI	0,980**	0,003	0,961**	
Accesibilidad por				AIC: 3.663,27
ACCCCAA	0,983**	0,004	0,967**	RMSEA: Estimación: 0,001 Intervalo de confianza (90%): 0,000-0,042 P(RMSEA<0,050)=0,988
ACCAL	0,996**	0,004	0,993**	
ACCPA	0,740**	0,031	0,548**	CFI: 0,999 NFI: 0,999
ACCTRIB	0,719**	0,033	0,516***	
				SRMR: 0,035
Profundidad por				
AÑOSCAA	0,998**	0,000	0,997***	
AÑOSAL	0,999**	0,000	0,999***	
AÑOSPA	0,500**	0,051	0,250**	
AÑOSRET	0,793**	0,025	0,628**	

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

† Los parámetros presentados se encuentran estandarizados.

A nivel de ajuste global se observa como el modelo considerado posee un ajuste razonable. Desde el punto de vista del estadístico χ^2 , se ha obtenido un p-value>0,05, lo que indicaría un ajuste aceptable de este modelo. Las restantes familias de índices también presentan un valor razonable. En concreto, el indicador $RMSEA < 0,05$, indica un buen ajuste, corroborado por el

intervalo de confianza al 90% y la probabilidad de que el valor RMSEA sea inferior a 0,05 (98,8%). Este resultado también se mantiene cuando se analiza el indicador SRMR. Por su parte, los índices CFI y NFI toman valores superiores a 0,999 con un AIC de 3.663,275. El análisis conjunto de los distintos indicadores arroja un resultado favorable que nos permite pasar a analizar el ajuste individual del modelo.

En el caso del ajuste individual, los valores de R^2 , son relativamente altos ($R^2 > 0,500$) en la mayoría de los casos, lo que sugiere que los indicadores son medidas razonablemente buenas de las variables latentes (factores). A nivel de significatividad individual, se observa como las cargas obtenidas en los factores son altas (cargas $> 0,700$) y su $p\text{-value} < 0,01$, lo que indica que las variables estimadas están altamente explicadas por los indicadores que las componen. Por tanto, con base en los resultados obtenidos es posible concluir que el modelo posee también un ajuste individual razonable.

A partir de este modelo se estimaron las puntuaciones factoriales que se han utilizado en el análisis logit. Los resultados de este análisis, que permiten contrastar las hipótesis de partida, se muestran en las tablas 9 y 10.

Tabla 9. Resultados regresión logística binaria: Accesibilidad

Variable	Abreviatura	Coefficiente (β)	Std. Dev.	Exp(β)	R ² de Nagelkerke	Porcentaje Global
Estructura Económica	AI	-0,029	0,022	0,972	0,024	62,300
	Constante	-0,379	0,163	0,685		
	PNI	-0,019	0,019	0,982	0,014	62,300
	Constante	-0,440	0,153	0,644		
	PNCI	-0,161	0,125	0,851	0,024	62,300
	Constante	-0,423	0,151	0,655		
Performance Económica	PCI	-0,446*	0,237	0,640	0,044	62,300
	Constante	-0,230	0,190	0,794		
	PE	0,377	0,488	1,458	0,011	59,800
	Constante	-0,444	0,17	0,641		
	FP	-0,236	0,433	0,790	0,005	59,300
	Constante	-0,385	0,141	0,680		
Financiación Privada	FINUEI	-0,085	0,13	0,918	0,005	59,900
	Constante	-0,385	0,14	0,681		
	FINAGEI	-0,042	0,114	0,959	0,001	59,900
	Constante	-0,390	0,142	0,677		
	FINCCAII	-0,964***	0,301	0,381	0,122	59,900
	Constante	-0,003	0,169	0,997		
Financiación Pública	FINLOCI	-0,159	0,500	0,853	0,001	59,900
	Constante	-0,394	0,140	0,674		
	FINOTI	0,016	0,019	1,016	0,006	59,900
	Constante	-0,416	0,139	0,660		
	TI	13,801**	7,042	0,985e6	0,027	59,600
	Constante	-0,632	0,186	0,531		
Recursos humanos	VI	-53,199	97,032	0,000	0,003	60,100
	Constante	-0,401	0,140	0,670		
	UI	0,628	0,410	1,874	0,036	59,700
	Constante	-0,365	0,157	0,694		

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

Tabla 9. Resultados regresión logística binaria: Accesibilidad

Variable	Abreviatura	Coefficiente (β)	Std. Dev.	Exp(β)	R ² de Nagelkerke	Porcentaje Global
Estructura Económica	AI	-0,029	0,022	0,972	0,024	62,300
	Constante	-0,379	0,163	0,685		
	PNI	-0,019	0,019	0,982	0,014	62,300
	Constante	-0,440	0,153	0,644		
	PNCI	-0,161	0,125	0,851	0,024	62,300
Performance Económica	Constante	-0,423	0,151	0,655		
	PCI	-0,446*	0,237	0,640	0,044	62,300
	Constante	-0,230	0,190	0,794		
	PE	0,377	0,488	1,458	0,011	59,800
	Constante	-0,444	0,17	0,641		
Financiación Privada	FP	-0,236	0,433	0,790	0,005	59,300
	Constante	-0,385	0,141	0,680		
	FINUEI	-0,085	0,13	0,918	0,005	59,900
	Constante	-0,385	0,14	0,681		
	FINAGEI	-0,042	0,114	0,959	0,001	59,900
Financiación Pública	Constante	-0,390	0,142	0,677		
	FINCAAI	-0,964***	0,301	0,381	0,122	59,900
	Constante	-0,003	0,169	0,997		
	FINLOCI	-0,159	0,500	0,853	0,001	59,900
	Constante	-0,394	0,140	0,674		
Recursos humanos	FINOTI	0,016	0,019	1,016	0,006	59,900
	Constante	-0,416	0,139	0,660		
	TI	13,801**	7,042	0,985e6	0,027	59,600
	Constante	-0,632	0,186	0,531		
	VI	-53,199	97,032	0,000	0,003	60,100
Recursos humanos	Constante	-0,401	0,140	0,670		
	UI	0,628	0,410	1,874	0,036	59,700
	Constante	-0,365	0,157	0,694		

* La correlación es significativa en el nivel 0,10.

** La correlación es significativa en el nivel 0,05.

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

En relación a la H_1 , se observa cómo no existen relaciones significativas entre la mayoría de los componentes que definen la estructura económica de una fundación ($pvalue > 0,10$), con la única excepción del pasivo corriente que ejerce una influencia negativa en el nivel de transparencia entendida como accesibilidad ($\beta = -0,446$; $Exp(\beta) = 0,64$). En consecuencia es posible rechazar H_1 , pues uno de los elementos de la estructura económica, el pasivo corriente, impacta significativamente en el nivel de transparencia conseguido por la entidad. En concreto se observa que a mayor nivel de pasivo en relación a la capacidad de ingreso, menor es la probabilidad de ofertar información accesible.

La H_2 planteaba la existencia de una relación entre transparencia y la performance económica. Los resultados obtenidos muestran relaciones no significativas ($pvalue > 0,1$). En consecuencia, no es posible rechazar H_2 , por lo que es posible concluir que la performance económica obtenida por la fundación no impacta significativamente en el nivel de transparencia conseguido por la entidad. El resultado económico en estas entidades no tiene la misma importancia que en el ámbito privado para llevar a cabo su actividad, ya que la mayoría se financian mediante subvenciones. Esto hace la transparencia no se considere prioritaria y se quede en una mera rendición de cuentas.

A nivel de financiación privada, tampoco se observan relaciones con la transparencia desarrollada desde la fundación ($pvalue > 0,1$). En consecuencia, no es posible rechazar H_3 , por lo que es posible concluir que la financiación privada a disposición de una fundación no impacta significativamente en el nivel de transparencia conseguido por la entidad. Este resultado concuerda con lo obtenido en la estadística descriptiva, donde se había puesto de manifiesto el escaso peso que la financiación privada tiene sobre el volumen de ingresos manejados por la entidad.

La H_4 plantea la existencia de relaciones entre la financiación pública, atendiendo a su origen, y el nivel de transparencia. Se observa como existen relaciones significativas entre el nivel de transparencia, tanto a nivel de accesibilidad ($\beta=-0,964$; $\text{Exp}(\beta)=0,381$) como de profundidad ($\beta=-1,604$; $\text{Exp}(\beta)=0,201$), con la financiación pública a disposición de la fundación procedente de las comunidades autónomas ($p\text{value}<0,1$). Sin embargo, no existen relaciones significativas entre el nivel de transparencia y el resto de componentes que definen la financiación pública a disposición de la fundación ($p\text{value}>0,1$). En consecuencia es posible rechazar H_4 , dado que la financiación pública a disposición de la fundación procedente de las comunidades autónomas impacta significativamente en el nivel de transparencia conseguido por la entidad. Puede observarse además como el signo obtenido es negativo, lo que revela que las entidades que perciben mayor volumen de recursos de la administración autonómica, tienden a relajarse en el ejercicio de buenas prácticas de transparencia.

Finalmente, en relación a la H_5 , se observa que existe relación significativa ($p\text{value}<0,1$) entre el nivel de accesibilidad ($\beta=13,801$; $\text{Exp}(\beta)=0,985e6$) y el componente que define el número de trabajadores empleados por la fundación; también existe relación significativa ($p\text{value}<0,1$) entre el nivel de profundidad ($\beta=0,831$; $\text{Exp}(\beta)=2,296$) y el componente que define el número de usuarios atendidos, no existiendo relaciones significativas entre el nivel de accesibilidad y/o profundidad y el resto de componentes que definen los recursos humanos ($p\text{value}>0,1$). En consecuencia, es posible rechazar H_5 , dado que los trabajadores empleados en la organización ejercen presión en favor de una mayor transparencia. Así mismo, revela que a mayor profundidad en la transparencia, mejor es el conocimiento y comunicación de la entidad con los destinatarios de su actividad.

Por último, es necesario poner de manifiesto una razonable bondad del ajuste en términos de los estadísticos R^2 de Nagelkerke y el porcentaje global de asignación.

5.- CONCLUSIONES

Las fundaciones de iniciativa pública son uno de los instrumentos utilizados por las Administraciones de cara a prestar ciertos servicios de interés general a los ciudadanos. La reciente publicación de la Ley 19/2013, de 19 de diciembre sobre el ejercicio de transparencia en entidades públicas, ha traído a primera plana el interés de los investigadores sobre las fundaciones de iniciativa pública.

Los resultados obtenidos en este trabajo revelan que el grado de transparencia depende de la estructura económica característica de la entidad, en particular de su nivel de endeudamiento, de su acceso a la financiación pública y de los recursos humanos empleados y atendidos por la organización. En otras palabras, las fundaciones de iniciativa pública serán transparentes en la medida en que tengan necesidades de acceder a recursos financieros ajenos o públicos, así como necesidad de captar usuarios o personal.

Este resultado estaría en línea con lo establecido por la teoría de los stakeholders. Así, de los tres grados de transparencia planteados en el marco teórico de este trabajo, los resultados obtenidos avalarían la tercera línea. Es decir, la transparencia es entendida como un elemento de gestión colaborativa con los stakeholders. De esta forma, de acuerdo con Ball (2009) y Themudo (2013) en el caso de las fundaciones de iniciativa pública, un ejercicio de transparencia fomentará su legitimidad, incrementando su acceso a los recursos financieros. favorecerá su capacidad para prestar servicios, y en definitiva potenciará la confianza social de trabajadores y usuarios (Ball, 2009; Themudo, 2013).

Los gestores de las fundaciones de iniciativa pública deberían, en consecuencia, promover el desarrollo de buenas prácticas de transparencia, favoreciendo la divulgación de información sobre aspectos financieros y sociales de la entidad. No obstante, los agentes que participan en los mercados financieros también pueden realizar una lectura diferente del ejercicio de

transparencia realizado por estas entidades. Así, una fundación de naturaleza pública será transparente en la medida en que se vea presionada por su propia escasez de recursos

Por tanto, aunque la transparencia pueda ser considerada como un elemento de gestión colaborativa con los stakeholders; cabe la duda de si este ejercicio responde a un convencimiento real por parte de la entidad o más bien es consecuencia de la situación económica actual y de la necesidad de recursos de la organización. En este sentido, futuras líneas de investigación deberían centrar su atención en valorar las motivaciones que hacen que una entidad desarrolle mecanismos de transparencia.

Finalmente, es conveniente poner de manifiesto las limitaciones de este trabajo. En primer lugar, en relación a la medición de las variables se ha hecho uso de variables proxy; lo que hace que las conclusiones del trabajo deban ser tomadas con una cierta cautela. Por otra parte, en relación a la metodología utilizada, se ha asumido unidireccionalidad en la relación de causalidad, lo que podría no ser necesariamente cierto. En último término, se ha detectado una importante falta de consenso en la definición de transparencia, cuyos fines varíen en función del marco teórico de estudio. En cualquier caso, la transparencia se configura como una herramienta cuyo logro puede apoyar la supervivencia financiera de la entidad.

Referencias bibliográficas

- Akaike, H. (1987). Factor analysis and AIC. *Psychometrika*, 52(3), 317-332.
- Andreoni, J., Payne, A. y Smith, S. (2014). Do grants to charities crowd out other income? Evidence from the UK. *Journal of Public Economics*, 114, 75-86.
- Aras, G. y Crowther, D. (2008). Governance and sustainability. *Management Decision*, 46(3), 433-448.
- Arbuckle, J. L. (2000). *Exploratory structural equation modeling*.
- Arias, B. (2008). *Desarrollo de un ejemplo de análisis factorial confirmatorio con LISREL, AMOS y SAS. Publicaciones del INICO*, 75.
- Ball, C. (2009). What Is Transparency? *Public Integrity*, 11(4), 293-308.
- Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barrett, M. (2001). A Stakeholder Approach to Responsiveness and Accountability in Non-Profit Organisations. *Social Policy Journal of New Zealand*, (17), 36-51.
- Bauhr, M. y Grimes, M. (2014). Indignation or Resignation: The Implications of Transparency for Societal Accountability. *Governance*, 27(2), 291-320.
- Behn, B. K., DeVries, D. D. y Lin, J. (2010). The determinants of transparency in nonprofit organizations: An exploratory study. *Advances in Accounting*, 26(1), 6-12.
- Bellostas Pérez-Grueso, A. J. y Briones Ortega, J. (2014). Identidad de las entidades sin fines lucrativos. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (105), 48-50.
- Bentler, P. M. (1995). *EQS structural equations program manual*. Multivariate Software.
- Bentler, P. M. y Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*.
- Browne, M. W. y Cudeck, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit.

Sociological Methods & Research, 21(2), 230-258. <http://doi.org/0803973233>

- Condrey, S. E. (1998). Toward strategic human resource management. En *Handbook of Human Resource Management* (pp. 676-680). San Francisco: Jossey-Bass.
- Dainelli, F., Manetti, G. y Sibilio, B. (2012). Web-Based Accountability Practices in Non-profit Organizations: The Case of National Museums. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 24(3), 649-665.
- de Fine, J. (2014). Policy Area as a Potential Moderator of Transparency Effects: An Experiment. *Public Administration Review*, 74(3), 361-371.
- Diamantopoulos, A. y Siguaw, J. A. (2000). *Introducing LISREL A Guide for the Uninitiated*. SAGE publications ltd.
- Farazmand, A. (2004). Innovation in Strategic Human Resource Management: Building Capacity in the Age of Globalization. *Public Organization Review*, 4(1), 3-24.
- Flack, T. y Ryan, C. M. (2003, mayo 1). Accountability of Australian Nonprofit Organisations: Reporting Dilemmas. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*. Curtin Business School, Curtin University of Technology.
- Fox, J. (2007). The uncertain relationship between transparency and accountability. *Development in Practice*, 17(4-5), 663-671.
- Froelich, K. A. (1999). Diversification of Revenue Strategies: Evolving Resource Dependence in Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(3), 246-268.
- Frumkin, P. y Kim, M. T. (2001). Strategic Positioning and the Financing of Nonprofit Organizations: Is Efficiency Rewarded in the Contributions Marketplace? *SSRN Electronic Journal*.
- Gandia, J. L. (2009). Internet Disclosure by Nonprofit Organizations: Empirical Evidence of Nongovernmental Organizations for Development in Spain. *Nonprofit and Voluntary*

Sector Quarterly, 40(1), 57-78.

- Gandía, J. L. (2008). Determinants of internet-based corporate governance disclosure by Spanish listed companies. *Online Information Review*, 32(6), 791-817.
- Guerras, L. A. y Navas, J. E. (2007). *La dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Cívicas.
- Hatcher, L. (2006). A step-by-step approach to using SAS for mfactor analysis and structural equation modeling,. *The SAS Institute*.
- Hungerman, D. M. (2005). Are church and state substitutes? Evidence from the 1996 welfare reform. *Journal of Public Economics*, 89(11-12), 2245-2267.
- Iranzo, D. y Cabrer Borrás, B. (2007). Análisis de outliers: un caso a estudio. *Tesis Doctoral. Universidad de Valencia*.
- Johnston, M. (2015). Making transparency real? Accounting and popular participation in corruption control. *Critical Perspectives on Accounting*, 28, 97-101.
- Jöreskog, K. G. (1993). Testing structural equation models. En K. A. Bollen & J. Long (Eds.), *Testing structural equation models* (pp. 294-316). Newbury Park: Sage.
- Jöreskog, K. G. y Sörbom, D. (1996a). *LISREL 8: Structural Equation Modeling with the SIMPLIS command Language*.
- Jöreskog, K. G. y Sörbom, D. (1996b). *LISREL 8: User's Reference Guide*. Lincolnwood: Scientific Software International Inc.
- Joshi, A. (2013). Do They Work? Assessing the Impact of Transparency and Accountability Initiatives in Service Delivery. *Development Policy Review*, 31(s1), s29-s48.
- Keating, E. K. y Frumkin, P. (2003). Reengineering Nonprofit Financial Accountability: Toward a More Reliable Foundation for Regulation. *Public Administration Review*, 63(1), 3-15.

- Kosack, S. y Fung, A. (2014). Does Transparency Improve Governance? *Annual Review of Political Science*, 17(1), 65-87.
- LeRoux, K. (2009). Managing Stakeholder Demands: Balancing Responsiveness to Clients and Funding Agents in Nonprofit Social Service Organizations. *Administration & Society*, 41(2), 158-184.
- Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno.
- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.
- Linares, L. (1998). *Las fundaciones: personalidad, patrimonio, funcionamiento y actividades*. Valencia: Tirant lo Blanc, Universidad de Valencia.
- López Arceiz, F. J., Mateos Moles, L., Olmo Vera, J., Suarez Perales, I., Bellostas Pérezgrueso, A. J. y Brusca Alijarde, M. I. (2014). Actividades e impactos de la empresa social. Estudio de los Centros Especiales de Empleo aragoneses. *Revista de economía pública, social y cooperativa*. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.
- Marcuello Servós, M. C. y Salas Fumás, V. (1996). ENSAYOS SOBRE LA ECONOMIA DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS. APLICACIONES AL CASO ESPAÑOL. *Tesis Doctoral*. Universidad de Zaragoza.
- Meyer, J. W. y Brian Rowan, B. (1992). Institutionalized Organizations: Formal structure as myth and ceremony. En J. W. Meyer & W. R. Scott (Eds.), *Organizational Environments. Ritual and rationality* (pp. 21-44). Newbury Park London New Delhi: Sage.
- Muthen, L. K. y Muthen, B. O. (2008). *MPLUS User's Guide*. Los Angeles CA: Muten

& Muten.

- Perry, J. L. y Mesch, D. J. (1997). Strategic human resource management. En C. Ban & N. Riccucci (Eds.), *Public personnel management: Current concerns, future challenges* (pp. 21-34). New York: Longman.
- Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos.
- Satorra, A. y Bentler, P. M. (2001). A scaled difference chi-square test statistic for moment structure analysis. *Psychometrika*, 66(4), 507-514.
- Satorra, A. y Bentley, P. M. (1994). Corrections to Test Statistics and Standard Errors in Covariance Structure Analysis. En A. von Eye & C. C. Clogg (Eds.), *Latent Variables Analysis: Applications to Developmental Research*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.
- Saxton, G. D. y Guo, C. (2011). Accountability Online: Understanding the Web-Based Accountability Practices of Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(2), 270-295.
- Saxton, G. D., Neely, D. G. y Guo, C. (2014). Web disclosure and the market for charitable contributions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(2), 127-144.
- Sieg, H. y Zhang, J. (2012). The importance of managerial capacity in fundraising: Evidence from land conservation charities. *International Journal of Industrial Organization*, 30(6), 724-734.
- Simonet, D. (2014). Assessment of new public management in health care: the French case. *Health Research Policy and Systems / BioMed Central*, 12(1), 57.
- Themudo, N. S. (2013). Reassessing the Impact of Civil Society: Nonprofit Sector, Press Freedom, and Corruption. *Governance*, 26(1), 63-89.

- Ullman, J. . (1996). Structural Equation Modelling. En *Using multivariate statistics*.
- Vidal, P. y Grabulosa, L. (2007). Qué es... la transparencia en una ONG. *Revista Alzheimer de la Asociación Afal Contigo*, 51.
- Wicker, P., Breuer, C. y Hennigs, B. (2012). Understanding the interactions among revenue categories using elasticity measures-Evidence from a longitudinal sample of non-profit sport clubs in Germany. *Sport Management Review*, 15(3), 318-329.
- Young, D. R. (2007). Toward a normative theory of nonprofit finance. En D. R. Young & R. Altamira (Eds.), *Financing nonprofits: Putting theory into practice*. Plymouth: Altamira Press.

Anexo

A la vista de los resultados, respecto a las correlaciones de Pearson que tienen lugar entre los indicadores de estructura económica, con valores de $r \approx 1$, positivos y significativos ($p\text{-value} < 0,01$), se intuyó la existencia de un factor que explicara el contenido de los mismos.

Sin embargo, un análisis más completo dió como resultado la falta de convergencia del modelo y la no saturación del factor.

La explicación puede venir dada por la existencia de fuerte heterogeneidad entre las fundaciones de la muestra a la hora de gestionar adecuadamente tanto sus activos, como su patrimonio, procedente en muchos casos de donaciones y legados, y de los que algunas entidades no obtendrían ningún rendimiento con repercusión en su actividad.

Por este motivo, los indicadores se estudiaran de forma independiente .