

El tercer sector desde la teoría Económica del Non-profit organizations. Contenidos y limitaciones¹

Antonia Sajardo y Rafael Chaves²

Departamento de Economía Aplicada.

Universidad de Valencia (Estudi General)

Avda. dels Tarongers, s/n- Campus dels Tarongers.

46022 Valencia (ESPAÑA)

Tel: 96 382 84 28; Fax: 96 382 84 15

Email Sajardo: Antonia.Sajardo@uv.es. Email Chaves: Rafael.Chaves@uv.es

1. INTRODUCCIÓN

Desde una concepción amplia el Tercer Sector está conformado por aquel espacio social y económico ocupado por organizaciones que no responden ni a la lógica de las empresas privadas capitalistas ni a la de las entidades del Sector Público. El creciente interés despertado por este Tercer Sector a nivel internacional desde los años setenta se ha traducido en la proliferación de análisis realizados desde diferentes perspectivas (sociológica, política, económica, interdisciplinar).

¹ Una primera versión de este artículo ha sido presentada por los autores en I alst Iberian Conferencia on Public Economics, 1996, Lisboa.

² Los autores desean expresar su agradecimiento a José Luís Monzón, director de sendas Tesis Doctorales, y a Jackes Defourny, coordinador del grupo internacional de trabajo "Economía Social" formado en el seno de la asociación científica CIRIEC-Internacional en el que los autores participan como representantes españoles y asimismo tutor de ambos durante su estancia como profesores invitados en la Universidad de Lieja (1994-1995). El IVE-IVE, Instituto Valenciano de Economía de la Institución Valenciana de Estudios e Investigación, aportó a ambos la financiación que permitió, entre otros, la realización de este trabajo.

Aunque en Europa y en España otros enfoques económicos gozan de mayor tradición y arraigo para el análisis de este sector, como es el enfoque de la Economía Social, este artículo se centrará en el estudio del enfoque americano del Tercer Sector, autodenominado de las *Non-profit Organizations*, menos conocido en nuestro continente, y encuadrable en el programa de investigación neoclásico, en el sentido de Lakatos.

En este trabajo se abordan sucesivamente las siguientes cuestiones. En primer lugar se estudia el criterio definitorio utilizado desde este enfoque que permite identificar y delimitar al Tercer Sector, en este caso Non-profit Sector. A continuación se analizan las principales construcciones teóricas que han sido edificadas para justificar la aparición de este sector y para estudiar sus roles económicos en nuestras economías. Finalmente, por un lado, se destacan las principales limitaciones explicativas de la teoría económica del *Non-profit Organizations*, y por otro lado, se ofrecen algunas de las más recientes aportaciones desde esta perspectiva.

2. EL NON-PROFIT SECTOR, DELIMITACIÓN Y SUBDIVISIÓN INTERNA

La edificación de teorías explicativas del Tercer Sector difícilmente puede realizarse sobre la base de una concepción negativa o residual del mismo (sobre lo que *no* es ni Privado capitalista ni Público). Es necesaria la introducción de criterios de definición que permitan su delimitación respecto de los otros dos sectores institucionales. Ahora bien, esta tarea no se encuentra exenta de dificultades de diversa índole y presenta ciertas consecuencias indeseables. Una de estas consecuencias ha sido la proliferación de conceptualizaciones, las cuales a su vez han generado un extenso abanico terminológico, como por ejemplo, el siguiente: Sector de la Economía Social, Sector Autogestionario, Sector Independiente, Sector Voluntario, Sector Intermedio, Sector Caritativo, Etc³. Cada conceptualización incide especialmente sobre determinadas características de las entidades que conforman este Tercer Sector, lo que a menudo limita su capacidad para abarcar al conjunto del mismo.

De este modo genérico es posible identificar cuatro principales criterios de definición en torno a los que pueden ser agrupadas las diferentes conceptualizaciones

³ Véase Sajardo, A. (1996a) para más denominaciones y conceptos.

existentes (Salomon y Anheier, 1993a): Un criterio funcional, basado en las diferentes funciones ejercidas por estas entidades; un criterio legal, que delimita a este sector en base a la naturaleza y aspectos jurídicos de estas entidades; un criterio económico-financiero, basado en la naturaleza de los ingresos de las diferentes formas organizativas; y finalmente un criterio estructural, basado en los rasgos distintivos de su modo de organización y de actuación.

La conceptualización procedente del enfoque Non-profit debe ser incluida dentro de la categoría del criterio estructural. Entre los rasgos definitorios más aceptados se encuentran el estatus no lucrativo de estas entidades, el cual se materializa en la prohibición de distribuir los beneficios (*Non-distribution Constrain*) que eventualmente puedan generar, su carácter privado y el hecho de que gozan de exención impositiva⁴. Recientemente, desde la Johns Hopkins University, uno de los centros de investigación sobre Non-profit Organizations (NPO) actualmente más dinámicos en Estados Unidos, se ha propuesto una definición ampliamente consensuada, heredera de la tradición non-profit. Ésta concibe al Non-profit Sector como aquel formato por el conjunto de entidades de carácter privado y con estructura formal que se caracterizan por el respeto al Principio de No Distribución de Beneficios, por ser autogestionadas (autogobernadas) y por la posibilidad de contar con recursos donados (voluntariado y donaciones)⁵.

Varios economistas del enfoque Non-profit⁶ han elaborado diversas subdivisiones internas de este sector las cuales han resultado analíticamente muy productivas. Estas

⁴ Véase Hansmann, H. (1980), Weisbrod, B. (1977) y James, E. (1987).

⁵ Esta concepción es más restringida que otras ubicaciones igualmente en la categoría del criterio estructural, como es la de la Economía Social. La mayor parte de las cooperativas, tan importantes en el Tercer Sector europeo pero poco numerosas en Estados Unidos, quedarían fuera del Non-profit Sector. En la concepción de la Economía Social, basada en cuatro principios:

1. El proceso de decisión debe ser democrático;
2. Su finalidad es más de servicio a los socios y a la comunidad que de lucro;
3. Debe gozar de autonomía tanto respecto al Sector Privado Capitalista como respecto al Sector Público;
4. En la distribución de los beneficios debe primarse a las personas y al factor trabajo frente al factor capital)

(Defouny, J., y Monzón, J.L., 1992), las cooperativas constituyen en cambio uno de los agentes principales del Tercer Sector.

⁶ Véase Hansmann, H. (1980, 1987), Weisbrod, B. (1977, 1988), Gui, B. (1991), Anthony, D. y Young, D. (1988), Montserrat, J. (1991).

subdivisiones pueden ser estructuradas en torno a cuatro categorías principales, la categoría dominante, la categoría beneficiarios, la categoría financiera y la categoría de bienes, las cuales, consideradas individualmente o en combinación, a su vez definen diferentes tipos de NPO.

La categoría dominante hace referencia al colectivo de individuos que controlan y dirigen la NPO (*los entrepreneurs*). La categoría beneficiarios, en cambio, se corresponde con el grupo de individuos destinatarios finales de los bienes y servicios ofertados por la NPO. Ambos colectivos, los que controlan y los beneficiarios, pueden coincidir en una misma entidad, en cuyo caso ésta presenta un carácter mutuo o de proyección interna. En otros casos, sendas categorías pueden no coincidir en un mismo grupo de individuos, los *entrepreneurs* ofrecerían sus bienes y servicios a individuos ajenos organizativamente a la NPO, denominándose entonces de proyección externa. Evidentemente, entre ambos extremos pueden existir tipos intermedios de NPO.

La categoría financiera hace referencia a la procedencia principal de los ingresos de las Nos. En la literatura non-profit estas entidades pueden obtener ingresos de dos fuentes, por medio del mercado en forma de precios (más o menos encubiertos) cargados a los demandantes⁷ y en forma de donaciones, y por supuesto, mediante combinaciones de ambas. Cuando predomina la primera se las denomina NPO comerciales. Dentro de esta lógica, una disminución en el nivel de donaciones (privadas y públicas) conllevaría para las NPOs, en el caso de desear mantener su nivel de actividad, una necesidad de incrementar su actividad en el mercado, cargando mayores precios a sus demandantes para financiarse, lo que significaría una aproximación de su comportamiento al de las firmas privadas capitalistas.

Por último, la categoría de bienes permite clasificar las NPOs atendiendo al tipo de bienes y servicios que ofrecen, los cuales pueden presentar un carácter más próximo a los bienes públicos (colectivos) o más próximo a los bienes privados. Las ampliaciones en términos de redistribución interna y externa de rentas y de exclusión parcial o total de diferentes grupos de beneficiarios de los bienes y servicios ofertados por las NPOs se

⁷ Cabe señalar que los demandantes, quienes efectivamente pagan esos bienes y servicios, no tienen por qué coincidir con los beneficiarios o consumidores últimos. Éste es el caso de las cooperativas de disminuidos psíquicos, donde los demandantes de servicios sociales son los padres y los beneficiarios son sus hijos o familiares disminuidos, o el caso más general de servicios sociales ofertados por NPO, destinados a determinados colectivos (ancianos, toxicómanos, etc.), sus beneficiarios últimos, pero pagados (directa o indirectamente) por la Administración Pública, el demandante.

encuentran directamente relacionadas con la categoría de bienes (cuasi-públicos, cuasi-privados o mixtos)⁸

3. UNA TEORÍA ECONÓMICA DEL NON-PROFIT SECTOR. LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN INSTITUCIONAL

Las aportaciones de teoría económica procedentes del enfoque del *Non-profit Organizations* deben ser consideradas herederas de la tradición intelectual neoclásica. Sus fundamentos metodológicos coinciden con los del programa de investigación neoclásico, en el que se encuadran igualmente la Nueva Economía Institucional y la Economía de la Public Choice. El individualismo metodológico como método de análisis, así como la racionalidad individual y el postulado motivacional del *homo economicus*⁹, constituyen fundamentos comunes¹⁰, aunque no siempre explicitados (ni siquiera reconocidos) por los principales pensadores del *Non-profit Organizations*.

La Teoría de la Elección Institucional (*Institucional Choice*), denominación que presenta una innegable analogía con la Teoría de la Elección Pública (*Public Choice*), constituye el principal cuerpo analítico edificado desde el enfoque Non-profit dirigido a estudiar la existencia y roles económicos del Non-profit Sector en las economías. Desde esta teoría las NPO se caracterizan básicamente como entidades productoras de bienes y servicios que van a ser demandados por los individuos (de modo análogo a las empresas capitalistas que actúan en el mercado)¹¹.

El núcleo analítico de la *Institucional Choice* radica en el proceso de elección, por parte de individuos racionales, entre tres opciones institucionales diferentes, el Sector Público, el Sector Privado Capitalista y el Non-profit Sector, como formas organizativas

⁹ Puede resultar paradójica la incorporación del postulado motivacional del *homo economicus* y no del *homo benevolente* o *altruista* en el análisis Non-profit. Diferentes razones respaldan, sin embargo, este fundamento metodológico. Por un lado, las propias construcciones teóricas de la Elección Institucional no requieren comportamientos altruistas por parte de los individuos, es más, determinadas nociones como el propio Principio de No distribución de beneficios o la mentalidad *buying-in* (Rose-Ackeman, S. 1982) apoyan esta postura. Por otra parte, las teorías de la Elección Institucional no requieren, en principio, posicionarse sobre la temática de la filantropía.

¹⁰ Véase Toboso, F. (1990).

¹¹ Esta concepción elude la consideración de otras funciones propias de las NPOs, igual o más relevantes social, política y económicamente que las de productoras y distribuidoras de bienes y servicios, como son la de reivindicación de derechos o la de gestión del conflicto social.

⁸ Véase Montserrat, J. (1991) y Sajardo, A. (1996a).

idóneas para la satisfacción de sus demandas de bienes y servicios de diferente naturaleza (cuasi-públicos, cuasi-privados). Los procesos de elección son resueltos en base al carácter diferencial de los modos de organización y de actuación (o ejecución) de las tres formas institucionales alternativas. Es importante señalar, no obstante, que la Teoría de la Elección Institucional no constituye un paradigma claramente definido sino más bien un conjunto ecléctico de aproximaciones con sus respectivos fundamentos metodológicos y con argumentos teóricos parcialmente solapados¹².

La *Institutional Choice* ha recibido aportaciones desde dos perspectivas analíticas. Por una parte se encuentra la aproximación de los Fallos de Ejecución (*failure performance approach*), donde el Non-profit Sector surge como respuesta a los fallos de actuación del resto de los sectores institucionales. Dos principales teorías integran esta aproximación: la Teoría de los Fallos del Sector Público (*government failure*) y la Teoría de los Fallos del Sector Privado Capitalista (*market failure*). Por otra parte se encuentra la aproximación de los Costes de Transacción donde el Non-profit Sector se erige como institución que logra minimizar los costes asociados a determinadas transacciones económicas, frente a las otras dos alternativas institucionales.

3.1. La perspectiva analítica de los fallos de ejecución

3.1.1. Los fallos del Sector Público

A mediados de los setenta y de la mano de Weisbrod debe situarse la primera teoría elaborada desde el enfoque Non-profit para explicar la existencia del Non-Profit Sector. Esta primera aproximación de los Fallos de Ejecución concibe la aparición del Non-profit Sector como respuesta a determinados fallos del Sector Público¹³. El argumento central de esta teoría reposa en la Tesis del votante mediano. En concreto, plantea que si los poderes públicos determinan los outputs de naturaleza pública (bienes colectivos) a producir sobre la base de las preferencias del elector mediano, se generará una *demanda ciudadana insatisfecha* con las características de la oferta pública, debido a que sus preferencias difieren de la media.

¹² Véase Badelt, F. (1990); pág. 54.

¹³ Véase Wisbrod, B (1977, 1986, 1988).

Dado que la oferta en cuestión es de bienes públicos o cuasi-públicos, el Sector Privado Lucrativo difícilmente podrá ofertar dichos bienes por la existencia de comportamientos *free-rider*. En este contexto se justifica la aparición de entidades del Non-profit Sector las cuales paliarán las deficiencias de la oferta pública, identificadas como fallos del Sector Público, ofertando bienes públicos y cuasi-públicos diferenciados para grupos de individuos no asimilables al votante mediano. La financiación de estas NPO procedería de las aportaciones efectuadas por estos grupos de individuos insatisfechos con el output público y de las donaciones. Estas últimas paliarían la insuficiencia de ingresos debida a los *free-rider* y se justificarían en la mayor confianza que ofrecen a los donantes. Las NPO presentan además una capacidad para limitar los comportamientos *free-rider* y favorecer la revelación de preferencias merced a mecanismos del tipo mentalidad *buying-in* (Rose-Ackerman, 1982) presiones sociales que incitan a contribuir con donaciones, ayudas fiscales y el propio estatus de Non-profit Sector basado en el Principio de No Distribución de Beneficios. Como consecuencia se postula que en un sistema formado por dos sectores; Sector Público y non-profit Sector, se generará un mayor nivel de producción de bienes públicos y cuasi-públicos, respecto de situaciones donde sólo exista el Sector Público. El resultado es un incremento del bienestar social que implica resultados Pareto Superiores.

Esta primera estructura analítica adolece de ciertas limitaciones, entre las que cabe señalar, en primer lugar, el hecho de que sólo se considere la opción por el Non-profit Sector para los demandantes insatisfechos por defecto con la oferta pública, obviando a los colectivos insatisfechos por exceso, y por tipo y calidad de output, para los que la oferta de estas entidades es complementaria de la producción pública.

En segundo lugar, se asume que la oferta del Sector Público tiene una función de costes similar a la del Non-profit Sector, lo cual puede no ser cierto, dado que se constatan unos inferiores costes laborales para estas entidades (por ejemplo, por la posibilidad de contar con trabajo voluntario o con profesionales ubicados en los márgenes del mercado laboral). En tercer lugar, puede aparecer una pérdida de bienestar general si la opción de los demandantes por el non-profit Sector implica un correlativo descenso de la producción pública. Una cuarta limitación la constituye el carácter estático de su estructura, en cuyo contexto no se tiene en cuenta la posible alteración temporal del ratio de bienes públicos y privados sustitutos, a medida que varía la variable renta de los demandantes. Finalmente, esta teoría no explica el hecho de que ciertas NPO ofertan outputs que poseen características más bien privadas que públicas.

Una primera ampliación de la anterior teoría, desde la óptica de la opción del demandante por el Non-profit Sector frente al Sector Público procede de los *Modelos*

de Exceso y Heterogeneidad de Demanda (James, 1987), Estos modelos se centran en los individuos subsatisfechos con el nivel de producción pública y consideran las variables de bienestar social y de variedad y calidad de los bienes y servicios ofertados. Según estos modelos, el Non-profit Sector se configura como una respuesta privada ante la insatisfacción de los demandantes con el nivel (exceso de demanda) o con el tipo (heterogeneidad de demanda) de oferta pública. De este modo se concibe al Non-profit Sector no sólo en su rol de suplementario a las acciones del Sector Público sino como complemento de las mismas con el objeto de ampliar la oferta de servicios existentes.

3.1.2. Los fallos del Sector Privado Lucrativo

La segunda ampliación de la Teoría de la Elección institucional desde la aproximación de los Fallos de Ejecución se dirige a considerar la oferta de bienes privados y casi-privados, lo que significa estudiar la aparición del Non-profit Sector en relación al Sector Privado Lucrativo. La Tesis del *Contract failure* constituirá el argumento principal para la elaboración del Modelo de Fallos del Contrato por parte de Hansmann (1980). El fallo de contrato clave consiste en la situación de asimetría informativa entre oferentes y demandantes.

Según este modelo, el surgimiento del Non-profit Sector se concibe como una respuesta a un particular fallo de contrato: la imposibilidad del demandante de controlar a los oferentes por los mecanismos contractuales ordinarios. Esta situación puede surgir en dos casos:

1) Cuando las relaciones contractuales entre el demandante y los oferentes Privados Lucrativos se caracterizan por la existencia de asimetría informativa, bien sea debida a las propias características de los outputs (complejas o inobservables), o bien cuando resulta muy difícil para el demandante establecer una conexión correcta entre el precio pagado y la cantidad y calidad del output suministrado por el oferente, y

2) por las circunstancias en las que estas relaciones contractuales se efectúan, en particular, cuando existe separación entre la figura del demandante y la del consumidor final, con existencia o no de contenido relacional, o cuando no existe coincidencia entre el momento de la compra y el del consumo. En ambos casos se dice que existen fallos de contrato, donde el demandante se ve expuesto a una posible explotación por el oferente (el Sector Privado Lucrativo), por ejemplo, en términos de menores cantidades y calidades suministradas de outputs.

En este contexto, el estatus no lucrativo de las NPOs, materializado en el *Principio de No Distribución de Beneficios* constituye el argumento clave para la aparición

del Non-profit Sector, al ser un mecanismo de garantía de que las mismas no van a aprovecharse de esas situaciones de asimetría informativa. Este Principio, según el cual estas entidades no pueden distribuir su beneficio o renta residual a los individuos que las controlan, genera importantes consecuencias¹⁴:

1) eleva el grado de seguridad (confianza) del demandante respecto de que la oferta de output se realizará siguiendo las estipulaciones contractuales;

2) constituye un seguro de continuidad para la existencia del Non-profit Sector, en especial para las de tipo mutual, donde existe la posibilidad de generar una desigualdad en la distribución del bienestar entre los individuos que las controlan y el resto de los miembros,

3) disciplina a los profesionales-directivos de las NPO, reduciendo los costes que implica para los propios miembros el control de los comportamientos de aquellos; y

4) las NPOs presentan menos incentivos a reducir la calidad de su oferta para obtener beneficios, pues este último objetivo, la obtención de beneficio, se ve desfigurado por el mencionado Principio.

La contrapartida del citado principio estriba no obstante, en posibles pérdidas de eficiencia para el Non-profit Sector. Ello puede deberse, por un lado, a que la indefinición de los derechos de propiedad desincentiva la Búsqueda de eficiencia, y por otro lado, a que la retribución de los individuos que las dirigen se realiza con independencia de los resultados obtenidos. La consideración de este aspecto sugiere la hipótesis de que el Non-profit Sector constituye una opción institucional de *segundo óptimo* para el demandante.

Algunas limitaciones del Modelo de Fallos del Contrato pueden ser apreciadas. En primer lugar, la evaluación del factor calidad del output ofertado no parece ser en la práctica determinante en la elección del demandante por el Non-profit Sector. En segundo lugar, la existencia de asimetría informativa no es condición suficiente ni necesaria para crear fuertes necesidades de confianza en el demandante. En tercer lugar, el argumento del modelo, donde el Non-profit Sector se plantea como opción institucional para satisfacer la demanda generada por el Sector Privado Lucrativo, puede ser inaplicable en determinados sectores como los servicios sociales, donde un importante segmento de demandantes está afectado por desfavorecimiento socioeconómico, presentando un nivel de renta insuficiente para acceder a esta última opción. En cuarto lugar, este modelo limita su poder explicativo a un caso concreto de determinadas NPOs

¹⁴ Véase Hansmann, H. (1980, 1987) y Gui (1991).

mutuales. En quinto lugar, no se ofrece una razón sólida que justifique el que el Non-profit Sector sea el único depositario de confianza en el caso de fallos de contrato. El propio Sector Público también se encuentra en la esfera no lucrativa en un sentido amplio, y por tanto puede ser objeto de esa confianza. Además, la propia noción de confianza de unos agentes económicos hacia otros no se encuentra apenas desarrollada desde el enfoque NPO. En la actualidad existe ya una abundante literatura¹⁵ sobre este tema que puede justificar la existencia de elevados grados de confianza en cualquier sector institucional, el Privado Lucrativo incluido.

En fin, este modelo, y con él la Teoría de la Elección Institucional, no justifica sólidamente la idoneidad de un Sector frente a otro, parece más bien decantarse por el primer sector por juicios de valor y por deseo expreso de explicar la aparición de las NPOs. El núcleo principal del paradigma neoclásico considera única y exclusivamente a los sectores Público y Privado Lucrativo los cuales, dentro de su cuerpo teórico, se complementan perfectamente: la propia razón de ser de la política económica pública es la de dar solución a los fallos del mercado¹⁶.

Otra aportación en este mismo contexto es la del *Modelo del Control del Consumidor* (Ben-Ner 1986). Este modelo se considera complementario del Modelo de Fallos del Contrato desde dos puntos de vista:

1) por las condiciones de oferta planteadas, siendo aplicable tanto a situaciones de competencia perfecta (caso exclusivo del modelo precedente) como en circunstancias de monopolio;

2) por el tipo de entidades considerado, dado que proporciona una explicación más general a la existencia de NOP mutualistas.

El modelo del Control del Consumidor justifica la existencia del Non-profit Sector como respuesta a determinadas situaciones en las que el mercado falla, en concreto. 1) donde aparecen fallos de mercado por información asimétrica respecto a las características del output ofertado (caso recogido por el Modelo de Fallos del Contrato); en situaciones de monopolio, donde los productos ofertados poseen un nivel de calidad fácilmente observable por el abundante, no existe asimetría informativa, pero se determina un nivel cualitativo no deseable, y

¹⁵ Véase Chaves, R. (1996).

¹⁶ Véase Badelt, Ch. (1990).

3) cuando un monopolio implementa un mecanismo de racionamiento cuantitativo para la oferta de outputs precio-excluibles, debido a la imposibilidad de estimar las verdaderas demandas individuales.

La capacidad de *control* de los demandantes sobre el Non-profit Sector constituye una variable clave para que éstos prefieran esta opción institucional sobre las otras dos. En este contexto, el Non-profit Sector puede concebirse como una integración vertical entre oferentes y demandantes que reduce el conflicto de intereses entre ambas partes y propicia una mayor corriente de información entre las partes al no existir miedo a ser explotados o engañados al revelar los demandantes sus preferencias. Esta entidad maximiza el bienestar conjunto de ambas partes, tanto la del demandante, bajo la forma del excedente del consumidor, como la del oferente, materializada en el beneficio.

No obstante, según esta teoría, la existencia de NPO no está siempre asegurada, dado que en todo caso dependerá de la evaluación de los costes y beneficios que implica la creación de la NPO para los demandantes. Asimismo cabe plantear la posibilidad de que no se dé un perfecto y homogéneo control de las entidades por todos los demandantes debido a diferencias subjetivas interindividuales. Ello puede ser debido al hecho de que el control sea delegado de unos demandantes a otros, o que algunos demandantes puedan comportarse como *free-rider* respecto de las actividades de control de otros.

Finalmente y participando de elementos de ambos modelos anteriores, otros autores¹⁷ plantean la aparición de NPO en situaciones de asimetría informativa desde la perspectiva de la teoría de agencia donde el agente son los dirigentes de la entidad y el principal los demandantes.

3.2. La perspectiva analítica de los Costes de Transacción

La lógica de esta aproximación radica en la consideración de los costes de transacción que para la satisfacción de las demandas individuales implica el recurso a opciones institucionales alternativas: Sector Público, Sector Privado Lucrativo y Non-profit Sector. En este contexto, la existencia de NPO se justifica en

¹⁷ Véase, por ejemplo, Easley y O'hara (1986).

virtud de las ventajas relativas que proporciona este modo de organización frente al resto de opciones institucionales, a la hora de minimizar los costes de transacción de determinadas actividades económicas (Krashinsky, 1986).

Esta perspectiva presenta cierta analogía con la perspectiva anterior pues para ambas los problemas de información asimétrica son los que justifican la existencia del Non-profit Sector. Sin embargo, la localización de estos últimos es sensiblemente diferente entre las mismas. Para el Modelo de Fallos del Contrato, los problemas informativos se localizan en las propias características del output, mientras que para la perspectiva de los costes de transacción éstos se ubican en las transacciones económicas.

Desde esta aproximación, el Non-profit Sector se plantea para el demandante como alternativa institucional que logra limitar, o cuanto menos reducir, los costes de transacción que se plantean en dos ámbitos concretos:

En primer lugar, en el ámbito de las transacciones entre demandantes y oferentes, donde aparecen costes de transacción por problemas de asimetría informativa entre ambos agentes, que impiden a los primeros efectuar un control adecuado del output ofertado. El análisis se realiza en un contexto de outputs de naturaleza privada, y fundamentalmente sobre los costes de controlar las características del output, en especial sus aspectos cuantitativos y cualitativos. En estas circunstancias y en base a una relación causa-efecto, las NPOs no surgen siempre como opción para el demandante, como predice el Modelo de los Fallos del Contrato, sino cuando no existe coincidencia entre el agente demandante y el consumidor de los outputs citados.

En segundo lugar, en el contexto de las transacciones entre demandantes y de bienes públicos, los costes de transacción (concretamente los de negociación) favorecen la aparición de comportamientos *free-rider* que conducen a un insuficiente nivel de output. Las entidades del Non-profit Sector aparecen aquí configuradas como *clubs no lucrativos* en el sentido de Buchanan, donde es posible la exclusión de los demandantes que se comporten de manera oportunista.

3.3. Limitaciones de la Teoría de la Elección Institucional

La Teoría de la Elección Institucional constituye un potente aparato para explicar el surgimiento de las NPOs en actividades concretas, especialmente en aquellas caracterizadas por determinados rasgos, como son la alta heterogeneidad de la demanda, los comportamientos *free-rider* o la asimetría informativa. No obstante, presenta limitaciones importantes. Sin salir del paradigma neoclásico, algunas de las

limitaciones más relevantes, además de las ya señaladas anteriormente en las construcciones parciales de esta Teoría, son las siguientes:

En primer lugar, esta Teoría, que pretende ser general (sin serlo, véase Badelt, C., 1990), concibe la existencia del Non-profit Sector exclusivamente desde el lado de la demanda, es decir en virtud del análisis de los factores que gobiernan la elección de los demandantes entre opciones institucionales alternativas, obviando cualquier referencia al estudio de los condicionantes y restricciones que subyacen tras su oferta. En segundo lugar, el proceso de elección institucional es estructurado en un contexto de libre mercado, lo que conduce a interpretar siempre los resultados de elección individuales como soluciones de equilibrio, con la imposibilidad de formular predicciones sobre el lado del mercado que será racionado. Por otra parte, el hecho de que esta Teoría conciba la emergencia del Non-profit Sector como resultados previos de elección individual, sólo será real en un mundo imaginario y anterior a la formación de cualquier institución. Por último, esta teoría estructura la existencia y roles económicos del Tercer Sector de manera residual, en función del funcionamiento y resultados del resto de las alternativas institucionales. En este contexto, la elección institucional del demandante por el Non-profit Sector se plantea para suplementar la demanda insatisfecha de outputs reconocidos como derechos y que son ofertados por el Sector Público y el Sector Privado Lucrativo. Con ello obvia el rol que estas entidades podrían desempeñar para suministrar bienes y servicios públicos que no se fundamentan en un derecho y aquellos bienes y servicios que no son ofertados por ninguna otra alternativa institucional.

Esta Teoría económica del Non-profit adolece además de otras debilidades entre las que cabe destacar, en primer lugar, su incapacidad para poder ser contrastada empíricamente a nivel internacional, lo que reduce significativamente su posibilidad de generalización. En segundo lugar, no considera el estudio de las variables políticas, ideológicas, culturales y sociales que influyen significativamente en este Sector, y en concreto en los "*institutional arrangements*" entre el Sector Público y las NPOs en la oferta de bienes preferentes. En tercer lugar el enfoque de elección por parte del demandante puede conllevar una inestabilidad institucional, lo que es irreal. Así, esta Teoría no proporciona argumentos que fundamenten la elevada estabilidad histórica del Tercer Sector (Evers, 1993). Finalmente, no se considera un cuarto Sector, el de las Redes Primarias de Solidaridad (sociedad civil *sensu stricto*- familia, vecinos, grupos informales-) como institución relevante para completar el cuadro de posibles elecciones institucionales individuales.

Al objeto de paliar algunas de estas debilidades se han edificado nuevas construcciones, más heterodoxas, que pretenden, por un lado, incorporar la perspectiva de la oferta, y por otro lado, analizar el rol del Sector Público para con el Non-profit Sector.

4. NUEVAS APORTACIONES DESDE EL ENFOQUE NON-PROFIT

4.1. La incorporación de la perspectiva de oferta

Determinados autores han ampliado el análisis del Non-profit Sector incorporando la perspectiva de la oferta. Sus trabajos se han centrado en estudiar los incentivos o motivaciones que conducen a los individuos a implicarse, crear o participar en la oferta de las entidades de este Sector, bien como fundadores o como empleados (voluntarios o profesionales). Estos nuevos análisis no requieren el abandono del postulado motivacional del *homo economicus*, antes bien, el objeto es explicar con más detalle los intereses de los individuos relacionados con las NPOs.

En este sentido, los intereses estrictamente económicos o monetarios (maximización de ingresos o beneficios) son ampliados en este tipo de trabajos con la incorporación de nuevos intereses o incentivos¹⁸, agrupables, a nuestros efectos en dos grupos mayores. Por una parte se encuentran los incentivos de carácter religioso o ideológico, donde ciertos individuos pretenden difundir y consolidar sus ideas y creencias o mejorar la imagen pública de su religión o ideología a través de las NPOs. En este contexto, por un lado, los servicios "altruistas" de estas NPOs ofertados a la sociedad incorporarían el mencionado pago encubierto y por otro, se explicaría la concentración de estas entidades en sectores socialmente rentables como la educación, sanidad y servicios sociales. Por otro lado, se ubican otros numerosos incentivos intangibles de los individuos como son su búsqueda de status de poder político, de profesionalidad o de satisfacción personal derivada de su implicación en las NPOs. De nuevo desde una perspectiva de Elección Institucional las NPOs, dado su carácter no lucrativo, serían la opción institucional más adecuada para satisfacer esos intereses.

Desde una perspectiva integradora de los condicionantes de demanda y de oferta, la existencia y el papel económico de estas entidades reciben una nueva explicación basada en un análisis coste-beneficio de flujo. La existencia de una demanda para estas entidades, bajo determinadas condiciones, tiende a generar su propia oferta (Ben-Ner y Van Hoomissen, 1991). Así, una NPO se formará si existe un grupo de demandantes cuya corriente de beneficios netos esperados de la entidad sea mayor que los beneficios recibidos de otras fuentes alternativas, y que además deciden no comportarse como

¹⁸ Véase Young, E. (1986) y James, E. (1986).

free-rider respecto de la revelación de preferencias, contribuciones y actividades de control del resto de los demandantes. Los beneficios para estos demandantes estriban en la satisfacción de sus demandas o de sus intereses como oferentes a través de una entidad controlada por ellos mismos, mientras que los costes que implica su formación y control son muy variados, pudiendo ser resumidos en los costes de identificar y reunir a los demandantes interesados, incentivar su implicación personal y contribución monetaria en la creación de estas entidades, y estructurar los mecanismos adecuados para su control.

4.2. La relevancia del Sector Público

Otra línea de expansión del análisis desde el enfoque Non-profit estriba en estudiar el papel del Sector Público para con el Non-profit Sector. Este ámbito es particularmente productivo y, dadas las limitaciones de la Teoría de la Elección Institucional, los nuevos trabajos realizados desde este mismo enfoque se han visto obligados a acometer continuas concesiones metodológicas, por ejemplo, la consideración de factores políticos, ideológicos o institucionales, que en muchos casos pueden llegar a cuestionar su filiación de la tradición neoclásica. En cualquier caso, permiten señalar zonas donde metodologías alternativas llegan a confluir. Algunas de las teorías del NPO ubicables en esta zona “fronteriza” son la Teoría de los Fallos del Sector Voluntario y la Teoría de la Tercera Parte del Gobierno, las cuales proporcionan una fundamentación teórica para el surgimiento de una colaboración (*Institutional Arrangement*) entre el Non-profit Sector y el Sector Público en determinadas actividades, como son las de bienestar social (sanidad, educación, servicios sociales).

La primera de estas Teorías, que presenta una innegable analogía terminológica con dos teorías centrales en el análisis neoclásico, la de fallos del mercado y la de fallos del Sector Público, pretende identificar las principales debilidades típicas del Non-profit Sector, concebido éste siempre desde el mencionado enfoque non-profit, y que constituyen sus auténticos fallos de ejecución. En concreto, los cuatro mayores fallos del Sector Voluntario son¹⁹, en primer lugar, su insuficiencia financiera, en segundo lugar, su amateurismo y no profesionalidad en el desarrollo de sus actividades, en tercer lugar, su

¹⁹ Salamon, L. (1986).

particularismo y favoritismo (a menudo excluyente) hacia determinados grupos de demandantes, y finalmente, su paternalismo filantrópico, el cual genera dependencia de los beneficiarios respecto de los *entrepreneurs* de las NPOs.

Esta Teoría presenta dos principales implicaciones. Por un lado cuestiona la Teoría de la Elección Institucional al señalar que no existe una relación causa-efecto entre los fallos del Sector Privado Lucrativo y los fallos del Sector Público en la oferta de determinados bienes y la posterior aparición de las NPOs como solución óptima. Por otro lado, abre la vía para la edificación de nuevas construcciones teóricas que conciban formas institucionales híbridas, en particular, entre el Sector Público y el Non-profit Sector. Esta última implicación ha sido y continúa siendo particularmente prolífica. La Teoría de la Tercera Parte del Gobierno²⁰ puede considerarse una de las teorías más significativas, aunque ciertamente deudora de otras construcciones procedentes de análisis no neoclásicos²¹.

La racionalidad de esta última teoría reposa en la supuesta conexión entre los fallos del Sector Non-profit y los puntos fuertes del Sector Público, por un lado, y los fallos del Sector Público con los puntos fuertes de su homólogo, de modo que tienden a complementarse en gran medida, por lo que una colaboración o asociación entre ambos sectores institucionales sería social y económicamente deseable. El Sector Público se beneficiaría de la capacidad de innovación, de detección de nuevas demandas sociales, de la flexibilidad, de la atención a las pequeñas demandas y de la capacidad de movilización de numerosos recursos ociosos (voluntariado y donaciones) características del Non-profit Sector mientras este último paliaría su gran problema financiero con los flujos de fondos públicos.

Sobre estas premisas emergería un modelo de colaboración entre el Sector Público y el Non-profit Sector donde ni el primer sector reemplazaría al segundo ni viceversa, al estructurarse esta colaboración sobre una particular división de funciones y responsabilidades entre ambos sectores. El Sector Público asumiría las funciones de financiación, regulación y control, mientras el Non-profit Sector se encargaría principalmente de la producción y distribución de la oferta de bienes y servicios (el denominado “tercer brazo” de la acción pública).

²⁰ Véase Salamon, L. (1987).

²¹ Véanse, por ejemplo, Kuhnle, S. y Selle, P. (1992) y Kramer, R. (1981, 1987).

Los beneficios de esta cooperación inter-institucional no están exentos de costes y riesgos para ambos sectores, y de manera especial para las NPOs. Diversos autores²² señalan que, entre las consecuencias más negativas de esta colaboración para las NPOs se encuentra la creciente desnaturalización de las mismas, perdiendo sus rasgos más genuinos. Ello se debe a la dependencia, fundamentalmente económica, de las mismas respecto del Sector Público. En el extremo, las NPOs dejarían de actuar como tales para ser meros apéndices para-públicos, el denominados *shadow state*.

²² Véanse, por ejemplo, Taylor, M., Barlett, B. y Hogget, P. (1993); Taylor, M. y Burt, E. (1994) y Wolch, J. (1990).

BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN, A. Y DEMSETZ, H. (1972): "Production, Information, Cost and Economic Organization", *American Economic Review*, Vol 62, Págs. 711-795.
- ANHEIER, H. (1990): "Institutional Choice and Organizational Behaviour in The Third Sector", en Seibel, W. y Anheier, H. (Ed.) (1990): *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. W. de Gruyter, Berlin, Págs. 47-53.
- ANHEIER, H Y SEIBEL, W. (1990): *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. Ed. W. de Gruyter, Berlin.
- ANHEIER, H., RUDNEY, G. Y SALOMÓN, L. (1992): "The Nonprofit Sector in the United Nations of National Accounts: Definition, Treatment, and Practice", Working Paper of the Johns Hopkins University, n.4, Baltimore.
- ANTHONY, D. Y YOUNG, D. (1988): *Management Control in Nonprofit Institution*. Ed. Irwing, Illinois.
- BADELT, CH. (1990): "Institutional Choice and Nonprofit Sector", en Seibel, W. y Anheier, H. (Eds.) (1990): *The Third Sector. Comparatives Studies of Nonprofit Organizations*. Ed. Walter de Gruyter, Berlin, Págs. 53-64.
- BEN-NER (1986): "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies", en Rose-Ackerman, S. (Ed) (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Págs. 94-113.
- BEN-NER, A. Y VAN-HOOμισSENT, T. (1991): "Nonprofit Organizations in the Mixed Economy. A Demand Supply Analysis", *Annals of Public And Co-operative Economics*, Vol. 62, Págs. 519-549.
- BEN-NER, A. Y GUI, B. (Ed) (1991): " *The Nonprofit Organizations in the Mixed Economy*. Annals of Public And Co-operative Economics - De Boeck Université - CIRIEC, Liège.
- BORZAGA, C, Y MITTONE, L. (1997): "The multi-stakeholders versus the nonprofit organizations", *Working Paper of the Departament of Economics*, University of Trento (Italia).
- BUCHANAN, J. (1965): "An Economic Theroy of Clubs", *Economia*, n. 72, Págs. 1-14.
- CHAVES, R. (1994): "El interés individual como postulado motivacional en la teoría de la cooperación: una referencia a la Escuela de Munster y a la moderna teoría de juegos", en MONZON, J.L. (Dir): *Las empresas públicas, sociales y cooperativas en la nueva Europa*. CIRIEC-España, Valencia, Págs. 377-388.
- (1996): "La lógica de la cooperación entre agentes independientes. Tres enfoques teóricos", *CIRIEC-España*, n. 22, Págs. 185-216.

- CHAVES, R. Y SAJARDO, A. (1997): "Le partenariat public-OSBL dans les services sociaux. Le cas espagnol", *Annals of Public and Co-operative Economics*. Vol. 68, n. 1, Págs. 61-62.
- CLOTFERLTER, C. (1992): "Who benefits from the Nonprofit Sector?", University of Chicago Press, Chicago.
- DEFOURNY, J. (1994): "Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones", *CIRIEC-España*, n. 16, Págs. 121-147.
- DEFOURNY, J. Y MONZON, J. L. (1992) (Eds): *Economía Social. Entre Economía Capitalista Pública*. CIRIEC-España, Valencia.
- DIMMAGIO, P. Y POWELL, W. (1991): "Introduction", en Dimaggio, P. y Powell, W. (Eds) (1991): "The New Institutionalism in Organizational Analysis". University of Chicago.
- EASLEY, D. Y O'HARA, M. (1986) "Optimal Nonprofit Firms", en Rose-Ackerman, S. (Ed) (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Págs. 85-93.
- ELLMAN, I. (1982): "Another Theory of Nonprofit Corporations", *Michigan Law Review*, n. 80. Págs. 999-1050.
- EVERS, A. (1993): "The Welfare Mix Approach. Understanding the pluralism of Welfare Systems", International Conference *Well-Being in Europe by Strengthening the Third Sector*, CIES, Barcelona.
- FAMA, E Y JENSEN, M (1983): "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, n. 26. Págs. 327-350.
- GASSLER, R. S. (1990): "Nonprofit and Voluntary Sector Economics: A critical survey". *Nonprofit and voluntary sector quarterly*, Vol. 19, n. 2, Verano, Págs. 137-149.
- (1986): "Entrepreneurs and the Behavior of Nonprofit Organizations", en Rose-Ackerman, S (Ed)(1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Págs. 161-184.
- GILDON, B., KRAMER, R. Y SALAMON, L. (1992): *Government and the Third Sector*. Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- GUI, B. (1987): "Productive Private Nonprofit Organizations: A conceptual Framework", *Annals of Public and Co-operative Economics*, n. 58, Págs. 415-434.
- (1991): "The Economic Rationale for the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, n. 61, Págs. 550-572.
- HANSMANN, H (1980): "The Role of Nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, Vol. 89, n. 5, Abril, Págs. 835-901.

- (1981): “Consumer Perception of Nonprofit Enterprise: A Reply”, *Yale Law Journal*, n. 90, Págs. 1633-1638.
- (1989): “Economic Theories of Nonprofit Organizations”, en Powell, W. (Ed). *The Non-profit Sector. A research handbook*. Yale University Press, New Haven, Págs. 27-42.
- HOOD, C. Y SHUPPERT, G. F. (1990): “Para-government organization in the provision of public services: Three explanations”, en Seibel, W. y Anheier, H. (Ed): *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. W. de Gruyter, Berlin. Págs. 93-106.
- JAMES, E. (1987): “The Nonprofit Sector in Comparative Perspective”, en Powell, W. (Ed) (1987): *The Third Sector. A Research Handbook*. Yale University Press, New Haven, Págs. 396-415.
- JAMES, E, Y ROSE-ACKERMAN, S. R. (eds) (1986): *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*. Hardwood Academic Publishers, Switzerland.
- KRAMER, R. (1981): *Voluntary Agencies in The Welfare State*. Ed. University of California Press, Berkeley, California.
- (1987): “Voluntary Agencies and the Personal Social Services”, en Powell, W. (Ed) (1987): *The Third Sector. A Research Handbook*. Yale University Press, New Haven, Págs. 240-257.
- KRASHINSCKY, M. (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Págs. 114-132.
- KUHNLE, S. Y SELLE, P. (Ed) (1992): *Governement and Voluntary Organizations: A Relational Perspective*, Ed. Avebury, Aldershot.
- ROSE-ACKEMAN, S. (1982): “Unfair Competition and Corporate Income Taxation”. *Stanford Law Review*, n. 34, Págs. 1017-1039.
- (Ed) (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press.
- ROVIRA, J. (19888): “Entre el Sector Público y el mercado: el papel del Tercer Sector en el ámbito de la sanidad española”, *Ciriec-España*, n. 4, Págs. 205-218.
- SAJARDO, A. (1993): “La prestación de servicios sociales a través de las Entidades No Lucrativas: una aproximación al caso de la Comunidad Valenciana”, *International Conference Well-being in Europe by strengthening the Third Sector*, CIES, Barcelona.
- (1994a): “Entidades No Lucrativas, Economía Social y Estado de Bienestar”, *CIRIEC-España*, n. 16, Págs. 147-186.
- (1994b): “La fiscalidad de las Entidades No Lucrativas: Fundaciones y

- Asociaciones”, *Palau, 14, Revista Valenciana de Hacienda Pública*, Págs. 5-28.
- (1995a): *Las Entidades No Lucrativas en el sector de los servicios sociales: Análisis de su existencia y rol. Una primera aproximación al caso de la Comunidad Valenciana*. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València.
- (1995b): “Las relaciones entre el Sector Público y el Sector de Entidades No Lucrativas”, *CIRIEC-España*, n. 20, Págs. 81-112.
- (1996a): *Análisis económico del sector no lucrativo*. Tirant lo Blanc, Valencia.
- (1996b): “La colaboración entre el sector público y el sector privado en materia de política social: el caso de la Comunidad Valenciana”, *Revista de Fomento Social*, n. 201, Vol. 51, Ene-Marzo, Págs. 119-140.
- (1996c): “Economie Sociale et services sociaux en Espagne”, *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, n. 261, Paris, Págs. 58-67.
- (1996d): “Una panorámica del tratamiento fiscal a la Economía Social en España”, *Ciriec-España*, n. 23, Págs. 11-32.
- SALAMON, L. (1981): “Rethinking Public Management: Third Party Government and Changing Forms of Public Action”, *Public Policy*, n. 29, Págs. 255-275.
- (1986): “Government and Voluntary Sector in an Era of Retrenchment: The American Experience”, *Journal of Public Policy*, n. 6, Págs. 1-20.
- (1987): “Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third Party of Government toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the modern Welfare States”, *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, n.1-2, Págs. 29-49.
- SALOMON, L. Y ANHEIER, H. (1992a): “Toward an Understanding of the International Nonprofit Sector”, *Working Paper of the Johns Hopkins University*, n.1.
- (1992b): “In Search of The Nonprofit Sector I: The Question of Definitions”, *Working Paper of the Johns Hopkins University*, n.2.
- (1993a): “In Search of the Nonprofit Sector II: The problem of Classification”, *Working Paper of the Johns University*, n.3.
- (1993b): “A comparative study of the Nonprofit Sector: purpose methodology, definition and classification”, en Saxon-Harrod, S. and Kendall, J. (Eds)(1992): *Researching the Voluntary Sector*. CAF-RSU, England, Págs. 179-196.
- SCHENK, K. E. (1988): *New Institutional Dimensions of Economics*. Springer, Berlin.
- SEIBEL, W. (1989): “The function of mellow weakness: Nonprofit organizations as problem nonsolvers in Germany”, en James, E. (1989): *The Nonprofit Sector in Yale international perspective*, Yale University Press, Págs. 177-193.
- TAYLOR, M. Y BARLETT, B. Y HOGGET, P. (1993): “How does the ant Shift the Ruber Tree?. Networks, Hierarchies and Markets in a Modern Democracy”,

International Conference Well-being in Europe by Strengthening the third Sector, CIES, Barcelona.

- TAYLOR, M. Y BURT, E. (1994): "Voluntary Organisations and the Reinvention of Government: Issues and Dilemmas in the New Managerialist Agenda", *I Conference of International Society for Third Sector Research*, Pecs, Hungría.
- TOBOSO, F. (1990): "Una teoría de las instituciones y procesos políticos metodológicamente individualista: El programa de investigación de la escuela de la Public Choice", *Cuadernos de Economía*, Vol. 18, Págs. 271-287.
- TOMAS, J.A. (1997): "Social Economy in a changing world", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68, n.2
- WARE, A. (1989): *Between Profit and State*. Ed. Polity Press, England.
- WEISBROD, B. (1977): "For-profit Organizations as Providers of Collective Goods", en Weisbrod, B. et al. (Eds): *The Voluntary Nonprofit Sector*. Lexington, Massachussets.
- (1986): "Toward a Theory of the voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy", en Rose-Ackerman, S. (Ed) (1986a): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Págs. 21-44.
- (1988): *The Nonprofit Economy*. Harvard University Press, London.
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. The Free Press, New York. Versión castellana (1991): *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. Fondo de Cultura Económica, México.
- WOLCH, J. (1990): *Government and Voluntary Sector en Transition*. The Foundation Center, New York.
- YOUNG, D. (1983): *If Not For Profit, for What?*. Lexington Mass, Markham.