



Documentos

Publicación del Centro de Estudios de
Sociología del Trabajo.

Nro 14 – Agosto de 1998

LA LOGICA ECONOMICA DEL TERCER SECTOR

Benedetto Gui

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS**

LA LOGICA ECONOMICA DEL TERCER SECTOR¹

Benedetto Gui

Si el tercer sector es definido como aquél que comprende las microorganizaciones económicas "...ubicadas entre el sector privado o lucrativo y el sector público..." (Anheier y Seibel, 1990), podemos destacar que la teoría económica ha tratado frecuentemente en forma separada los diversos subconjuntos: las organizaciones no lucrativas (OSL), clubes, mutuales financieras y de seguros, cooperativas de trabajo, y otros tipos de cooperativas².

El presente texto está destinado a sugerir un enfoque unitario del tercer sector, considerándolo como integrado por organizaciones en las que una categoría de agentes, diferentes de los inversores, se atribuye la calidad de beneficiarios explícitos, intencionales de la actividad económica de la organización.

Luego del enunciado de algunas definiciones, especialmente la del "excedente potencial" de una organización (sección 1), se propone una clasificación de las micro-organizaciones económicas, que permite distinguir de manera clara el tercer sector, del sector capitalista y, dentro del tercer sector, las organizaciones de "interés general", de las organizaciones de "interés mutuo" (sección 2). En la sección 3 se relevan las diferentes razones por las cuales una categoría de agentes puede preferir establecer relaciones con una organización estatutariamente destinada a producirle beneficios, más que con organizaciones con fines lucrativos.

Luego, se aborda brevemente en la sección 4, el problema de saber quién controla las organizaciones del tercer sector; por que, llegado el caso, este control debería estar en las manos de los propios beneficiarios -opción de interés mutuo- o en las de los mecenas o mandatarios, dando lugar, en esta oportunidad, a una organización de interés general. Finalmente, se trata de manera concisa en la sección 5,

¹ Título original: The Economic Rationale for the "Third Sector" En *Annals of Public and Cooperative Economics*, (special issue) *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy*, Edited by Avner Ben-Ner and Benedetto Gui. CIRIEC, Editions de BOECK-Wesmael S.A. Publishers, Bruxelles. Vol. 62 N°4, 1991. Traducción libre realizada por Mirta Vuotto.

² Se pueden encontrar estudios sobre la literatura económica relativa a las OSL en Gui (1987), Hansmann (1987), Holtmann (1988); sobre los clubes, ver entre otros a Sandler y Tschirhart (1980); sobre las cooperativas de trabajo y las empresas autogestionadas ver Bartlett y Uvalic (1986) y Bonin y Putterman (1987); sobre las mutuales y las cooperativas en general ver Heflebower (1980). Entre las contribuciones que hacen referencia a un marco general ver Hansmann (1988), Fama y Jensen (1983), Ben-Ner y Neuberger (1981), Weisbrod (1988).

el rol de la “restricción de no distribución” que caracteriza a las organizaciones sin fines lucrativos en el seno del tercer sector. Este rol ha sido debatido ampliamente en B. Gui, (1989, 1990). El texto se completa con una corta sección de conclusiones³.

1. La distribución del excedente generado por una organización

En este artículo, el término organización se refiere a una entidad que, por un lado, es bien diferente de aquella formada por todos los agentes que en ella desempeñan alguna actividad y, por otro lado, no incluye a ninguno de ellos. Las consideraciones que siguen son más pertinentes en el caso de organizaciones grandes y formales, en las que un gran número de personas están implicadas, y en las que las funciones cubiertas por cada una de ellas están claramente establecidas.

Toda organización económica, incluidas las OSL, persigue un objetivo de redistribución, es decir que tiende a atribuir, bajo una forma u otra, su excedente en beneficio de una “categoría beneficiaria” tal como clientes, usuarios de bienes de libre acceso, beneficiarios de una asistencia, trabajadores, proveedores e inversores. Dos categorías han sido intencionalmente excluidas de la lista anterior: los mecenas, que sin duda pueden recibir un “beneficio moral”, aunque este será percibido como un efecto secundario del beneficio de sus donaciones (en el sentido corriente del término) y los administradores, que para simplificar son considerados como los ejecutores de la voluntad de la organización y no como titulares en sí mismos de intereses legítimos (al menos en tanto que administradores).

Observemos que los beneficiarios pueden tener intereses variados e incompatibles (por ejemplo en las cooperativas de consumidores, calidad sanitaria o precios módicos de precios) y que los arbitrajes entre estos intereses pueden diferir ampliamente según los agentes. A fin de limitar los litigios, los estatutos estipulan habitualmente un interés

³ Inevitablemente, numerosos temas importantes no están suficientemente tratados en las siguientes páginas. Entre otros: el rol del tercer sector en tanto que alternativa, no del sector lucrativo sino del gobierno; el comportamiento, y no el rol, de las organizaciones del tercer sector; las motivaciones de los que proveen recursos al tercer sector, en particular los de los empresarios. Sobre estos tres temas, ver por ejemplo la rubrica bibliográfica en James y Rose-Ackerman (1986) y sus citas. Concerniente al último tema, destacamos solamente que el problema que plantea a los economistas el espíritu de empresa con fin no lucrativo no es mucho más importante que el que plantean otras organizaciones del tercer sector tales como las cooperativas. De hecho, la amplia dispersión del beneficio económico entre sus miembros hace poco plausible una motivación de los fundadores por la ganancia. Se puede encontrar en Young (1983, 1986) un interesante esfuerzo por ampliar la perspectiva sobre las motivaciones que guían el espíritu de empresa en las OSL. Ver también Ben-Ner y Van Hoomissen (1991).

“privilegiado” e intentan así hacer inclinar la balanza en un sentido (por ejemplo, para las cooperativas de alimentación natural, se privilegia la salud).

Los estatutos estipulan además la categoría “dominante”, a la que vuelve el poder de decidir en último término. En complemento de las categorías antes citadas, con referencia a la calidad de beneficiario, el rol dominante puede también ser conferido a los mecenas o mandatarios (es decir a los administradores que no son inmediatamente responsables delante de cualquiera de las otras categorías). Roles beneficiarios y dominantes pueden atribuirse solamente a una parte de una categoría dada⁴.

La distribución del excedente de la organización no adopta necesariamente una forma explícita (tal como los dividendos o las bonificaciones). Existen igualmente formas implícitas, ya sea manifiestas u ocultas (cabe pensar respectivamente en los precios ventajosos reservados a los miembros, y en las generosas ventajas no monetarias indebidamente atribuidas a los dirigentes). La distribución implícita, tiene lugar ante la determinación del resultado “contable” que es objeto de explícitas decisiones de asignación. Así, a fin de discutir decisiones de asignación en un sentido global, conviene referirse al excedente “potencial” de una organización, definida como el producto neto que sería generado si toda distribución implícita fuese evitada -es decir, en una cooperativa de consumidores, si los miembros pagaran el precio del mercado (ver Ben-Ner y Neurberger, 1981). La organización está estatutariamente encargada de asignar el excedente potencial a la categoría beneficiaria, ya sea explícitamente en la redistribución (si está permitido), o imputándola bajo la forma de un reparto implícito⁵.

Señalemos que el excedente potencial no es independiente de la asignación de los roles beneficiarios y dominantes, la que determina los flujos de información y el esquema de reparto adoptado por la organización. De hecho, esto puede influir sobre la propensión de los

⁴ Las acciones que dan o no derecho al voto en las sociedades por acciones (las segundas no confieren más que la calidad de beneficiario); los donantes miembros (es decir dominantes) o no miembros en las organizaciones caritativas; los usuarios subvencionados (es decir beneficiarios – como por ejemplo los estudiantes) o no subvencionados en los restaurantes universitarios son algunos ejemplos.

⁵ La distribución a los beneficiarios no debe necesariamente producirse de manera inmediata, es decir en el periodo actual. La acumulación de riquezas por la organización puede servir igualmente su interés, por ejemplo sirve para financiar una inversión que mejore la calidad, o simplemente allane la provisión de servicios en el largo plazo por un modelo intertemporal de una OSL que recibe una subvención, ver Austen-Smith y Jenkins, 1985)

actores potenciales para tratar con la organización -o, en otras términos, sobre los costos de transacción- y por consiguiente, puede afectar el volumen del excedente potencial (ver sección 3 y en particular la situación 3, para una modelización simple de este efecto ver Gui, 1988).

Finalmente, el reparto implícito no es una transferencia de suma nula. Ya sea modificando el precio, o la calidad de las transacciones con los beneficiarios, se afectan sus decisiones cuantitativas. Este efecto de asignación puede conducir a un aumento, o a una disminución del excedente acumulado de la organización y de los miembros de una categoría dada⁶.

2. Clasificación de las micro-organizaciones económicas

Las organizaciones privadas pueden ser clasificadas según la naturaleza respectiva de las categorías dominante y beneficiaria⁷. Esto se propone en el cuadro 1, en que los casilleros apropiados son ilustrados por ejemplos.

Para simplificar, sólo son tomados en cuenta los casos “puros”, en los que cada rol es afectado a una sola categoría (las firmas que practican la participación en los beneficios, por ejemplo constituyen casos “impuros”, dado que trabajadores e inversores son beneficiarios).

Los casos que figuran en la diagonal principal pueden ser designados como “de interés mutuo”, ya que las categorías beneficiarias y dominantes coinciden: los que tienen el poder de decisión pueden dirigir la organización en su propio interés. Por ejemplo, los trabajadores

⁶ Un caso en que la distribución implícita puede conducir a asignaciones superiores en el sentido Paretiano es el del espectáculo vivo. Aquí los costos fijos son aplastantes mientras que los costos marginales son débiles.

Las OSL disminuyen los precios por debajo de los costos medios y por consiguiente en dirección de los costos marginales, gracias a las donaciones (ver Hansmann, 1981); una configuración de costos similares es igualmente supuesta por Holtmann, 1985, para presentar una teoría de las OSL basada sobre una demanda incierta).

Lo contrario tiende a producirse cuando la repartición del excedente (frecuentemente explícita) es efectuada en función del volumen de un cierto tipo de transacciones con los miembros y los no miembros son excluidos de este tipo de transacción. Esto constituye el “efecto Ward-Vanek” ampliamente debatido en la literatura económica sobre las empresas autogestionadas (ver Bartlett y Uvalic, 1986, Bonin y Putterman, 1987)

⁷ La clasificación presentada en el cuadro 1 difiere desde numerosos puntos de vista de la propuesta por Hansmann (1980). Además de limitar su análisis a las organizaciones que sirven a los usuarios o los beneficiarios de ayuda, se concentra sobre la sola transacción que aporta dinero a la organización (ya sea una compra, sea una donación) más que sobre el destino del excedente resultante de todas las transacciones de la organización; en el caso de las donaciones, esto le conduce a discutir la preservación de los objetivos de los donantes (p.845, 1980) más que de su contraparte, es decir la promoción del interés de los beneficiarios.

constituyen a la vez las categorías dominante y beneficiaria en las cooperativas de trabajo. El interés principal no está especificado en el cuadro. En el ejemplo de los trabajadores, puede ser los altos salarios o la seguridad en el empleo.

Cuadro 1. Clasificación de organizaciones privadas según categorías dominante y beneficiaria.

CATEGORÍA DOMINANTE CATEGORÍA BENEFICIARIA	CLIENTES	BENEFICIARIOS DE AYUDA	USUARIOS DE BIENES DE ACCESO LIBRE	TRABAJADORES	PROVEEDORES	INVERSORES	MECENAS, DONANTES SINDICOS
CLIENTES	Coop. de consumo, clubes social. y deport.						
BENEFICIARIOS DE AYUDA		Ayuda autoadminist.					
USUARIOS DE BIENES DE ACCESO LIBRE			Viviendas en copropiedad				
TRABAJADORES				Cooperativas de trabajo			
PROVEEDORES					Coop. lácteas o vinícolas		
INVERSORES						Sociedad anónima por acciones	

Los casilleros restantes pueden ser considerados “de interés general”. Ellos se caracterizan por la no coincidencia entre categorías dominantes y beneficiarias. Como lo indica el cuadro, los casilleros “interés general” pertinentes figuran en la última columna, en la que el rol dominante es otorgado a los mandatarios, o a los mecenas. Los hospitales sin fines de lucro y las organizaciones de cuidado a los pobres son ejemplos típicos. Sin embargo el cuadro indica que además de los usuarios, otras categorías pueden ser beneficiarios de las organizaciones de interés general y no solamente de organizaciones no capitalistas de interés recíproco. Es útil señalar esto, teniendo en cuenta que la atención de los investigadores en economía de las OSL se limitó a las organizaciones que beneficiaron o tuvieron vocación para beneficiar a los usuarios, o a los beneficiarios de una asistencia (ver sección 4, a continuación).

La última línea del cuadro hace referencia a las organizaciones cuyos beneficiarios son los inversores. Aquí por principio, el interés privilegiado es un retorno elevado sobre los capitales confiados de

manera permanente a la organización⁸. Dado que el título para percibir una parte del excedente deriva de un aporte único y suficiente, no es requerida ninguna transacción suplementaria entre el miembro y la organización.

Cada acción constituye entonces un derecho incondicional al flujo de ingresos residuales futuros y, por consiguiente, presta ella misma una “capitalización”: los derechos se convierten en haberes financieros regulares. En este sentido, las sociedades por acciones y los fondos de inversión pueden ser calificados de “capitalistas”, mientras que los precedentes pueden ser identificados por la expresión “con fin lucrativo”.

Con relación a los otros tipos, desde el punto de vista de las organizaciones de interés general, la capitalización de ingresos futuros es excluida por definición; su naturaleza no capitalista es entonces absolutamente manifiesta. Para las otras tipologías, llamadas de interés mutuo, observemos que para aprovechar una fracción del excedente, los miembros deben hacer transacciones repetidas con la organización; es decir comprarle o venderle, satisfacer un cierto trabajo en el seno de su estructura o utilizar sus instalaciones (en el caso de un club).

Por una parte, esto conduce a la imposición de restricciones sobre la negociabilidad de los derechos de adhesión (los colegas miembros no son indiferentes a las personas con que se relacionan), por otra parte esto condiciona la apropiación del excedente futuro para los miembros individuales aunque en proporciones variadas. Dado que la capitalización no está dada como prioridad, estas organizaciones también pueden estar calificadas de “no capitalistas”⁹ y por consiguiente, pueden estar incluidas en el tercer sector, junto con las organizaciones privadas de interés general¹⁰.

⁸ Existen situaciones atípicas cuando para alcanzar objetivos de interés público, son constituidas las SRL, con fondos públicos y privados a la vez.

⁹ Lamentablemente, las fronteras son siempre algo borrosas (por ej. el status de algunas cooperativas, especialmente en Estados Unidos las convierte en muy cercanas a las organizaciones capitalistas). Mi utilización del término “capitalista” hace referencia a los principios internos de la organización y por consiguiente difiere de la de Williamson (1985) quien incluye las organizaciones del tercer sector entre las instituciones capitalistas, en el sentido que ellas son un componente (de la mayor parte) de los sistemas capitalistas.

Alchian y Woodward son particularmente explícitos en este sentido (ellos van suficientemente lejos para incluir aún a la familia entre las “instituciones capitalistas”, 1988)

¹⁰ La utilización del término “tercer sector”, no es unívoca. Ciertos autores entre los que se encuentra Douglas (1983) la utilizan para referirse exclusivamente a las OSL. La obra de Anheier y Seibel (1990) presta más bien a confusión en este ámbito: en la introducción, ellos definen el tercer sector como incluyendo las cooperativas, mientras que el resto de la obra trata casi exclusivamente de las OSL. Se pueden aún encontrar usos más discordantes del término “tercer sector” (por ejemplo Clayre, 1979 se refiere a las empresas participativas). El punto de vista adoptado en este

3. Ventajas e inconvenientes de la calidad de beneficiario

El primer interrogante que sugiere la clasificación en la sección 2, consiste en elucidar por qué los miembros de una categoría diferente a la de los inversores cuando tratan con una organización, preferirían ser considerados como sus beneficiarios explícitos mas bien que confiarse en sus disposiciones contractuales corrientes (y luego dejar cumplir a los accionistas roles dominantes y beneficiarios).

Los escritos tendientes a aportar una respuesta sugieren numerosas razones. Ellos corresponden a las situaciones que se enuncian a continuación (en realidad estas situaciones se pueden combinar entre sí).

1-a) La organización ejercería habitualmente su poder sobre el mercado, en detrimento de una categoría. Las cooperativas de consumidores tradicionales, nacidas para responder al mercado oligopólico del comercio minorista¹¹ son un ejemplo evidente.

1-b) Del mismo modo, en el caso que las transacciones ocasionen una acumulación significativa de activos especializados de parte de los miembros de la categoría, tratar con una organización de intereses opuestos expondría a estos miembros a un monopolio ex-post, bajo la forma de un intento por recoger las oportunidades para apropiarse una parte desproporcionada de la quasi-renta de estas inversiones (poder post-contractual sobre el mercado). De hecho, las plantas de tratamiento colectivo de las aguas residuales industriales que representan una inversión importante no recuperable- son algunas veces gestionadas cooperativamente por los usuarios¹².

artículo según el que las OSL no representan más que una parte del tercer sector, al igual que las cooperativas, las mutuales, los clubes... corresponde a la utilización de la expresión francesa "Economía social", que es igualmente la adoptada por la Comunidad Económica Europea. (ver Archambault, 1990)

¹¹ Ver la discusión de Ben-Ner (1987) sobre la ventaja en constituir cooperativas de trabajo frente a un mercado local de trabajo oligopsónico. De hecho, constituyendo una organización para su propio interés, los miembros de la categoría pueden igualmente sacar ventaja de algún poder de mercado que pueda ejercer la organización en dirección de otras categorías (estrategia de ataque y no de defensa).

¹² Evitar un monopolio ex post, es la lógica de la integración vertical que sugieren Klein, Crawford y Alchian (1978), quienes ven la propiedad mutua de los clubes como una protección frente a una quasi renta específica. Estos tres autores se refieren igualmente al capital humano específico, como un activo que necesita una protección particular; este argumento es desarrollado por Alchian y Woodward (1988) quienes sugieren que, en ciertos casos, constituye una buena razón para que la firma sea dirigida en beneficio de los trabajadores (y controlada por ellos). Evitar la explotación post-contractual de parte de la organización es, en efecto, una razón importante para que los

2- El acceso al mercado no es libre (o “racionado”) y algunos miembros de la categoría tienen incapacidad para encontrar un socio para la transacción. Estos miembros se beneficiarían del hecho que la organización tiene por fin procurar oportunidades de transacción para la categoría. El mejor ejemplo es el desempleo masivo en períodos de crisis económica.

3- Existe una información asimétrica que concierne al menos a una característica importante de la transacción (llamémosla la “calidad”), y los miembros de la categoría son los menos informados. Los cuidados de salud a las personas de edad son un buen ejemplo de este caso. Los miembros de la categoría están expuestos a la vez a un riesgo moral (la organización aprovecha de la situación para ofrecer una calidad inferior a la convenida) y a una selección desfavorable (las organizaciones poco confiables pueden eliminar del mercado a los competidores serios). Los daños padecidos por los miembros son de dos órdenes. En primer lugar, pueden comprometerse en transacciones que habrían rechazado si hubieran sido correctamente informados (es decir aquellas en que la calidad está por debajo del nivel convenido al precio aceptado por los miembros). En segundo término, pueden verse conducidos a rechazar transacciones ventajosas para las dos partes por falta de confianza en la organización. En el último caso, la organización padece también un prejuicio debido a la información asimétrica. Es la situación típica a la que Hansmann aplica su concepto de “deficiencias contractuales”¹³.

4- Existe una información asimétrica cuando los miembros de la categoría están mejor informados que la organización en lo que concierne no sólo a sus propias características y comportamientos sino igualmente a los de sus colegas. La posición de beneficiario incita a los miembros de la categoría a hacer frente: a) al riesgo moral, modificando su propio comportamiento y controlando a sus colegas (es decir para evitar “esquivar el bulto”, no sólo en cuanto al trabajo provisto, sino también en las acciones de prevención en caso del seguro contra

accionistas deseen controlar una organización (ver también Hansmann, 1988).

¹³ Se habla de deficiencia del contrato cuando en particular, en razón de una información asimétrica, los “patrones”, es decir los usuarios o los donantes -son incapaces “... de controlar a los productores por el sesgo de los mecanismos contractuales habituales” (Hansmann, 1980). Entre otros ejemplos Hansmann (1990) sugiere que los bancos cooperativos, que son dirigidos por mandatarios en beneficio de los depositantes, han sido precisamente constituidos por esta razón, es decir para proteger los depositarios no informados, de los banqueros que se comprometen en empresas extremadamente riesgosas (en este caso la seguridad del depósito constituye la “calidad” pertinente). Hansmann sugiere que existen argumentos similares para las mutuales de seguros de vida. Para una reciente modelización de la teoría de la “deficiencia contractual de las OSL, ver Chillemi y Gui (1991).

riesgos); b) en la selección desfavorable, divulgando informaciones para la atención de co-miembros (es decir frente a la confiabilidad de los candidatos al préstamo). Esto parece ser el caso de los seguros mutuos tanto para los bienes como para la responsabilidad y para la cooperación de crédito, en los que el riesgo y la confiabilidad son las características determinantes de la calidad de la transacción¹⁴.

5- Las características propias de la transacción -iguales para todos los usuarios-, son numerosas. Una satisfacción adecuada de los miembros de la categoría, no puede estar asegurada por el sesgo de las relaciones normales del mercado, por una u otra de las razones siguientes:

- el número de “conjuntos de características” ofrecidas en el mercado es inferior al número de características, lo que impide que un precio de mercado sea implícitamente determinado por cada característica (Drèze, 1976, utiliza este resultado en la búsqueda de una razón de ser de las firmas autogestionadas),
- las verdaderas características de las transacciones y su conformidad con las preferencias de cada uno, no son conocidas más que a través de la experiencia directa, mientras que, tanto la escritura de los contratos previendo todas las eventualidades posibles (“complete contingent contracts”) como el hecho de interrumpir una relación contractual, entrañan costos elevados,
- los nuevos eventos demandan frecuentes reajustes de las características.

Con tal que los miembros sean suficientemente homogéneos, la eliminación del conflicto de intereses entre la organización y la categoría facilita el mantenimiento de una más estricta conformidad de las características a las preferencias y de los precios a los costos normales (el conflicto impide la “voz” de los beneficiarios para tener una influencia más directa sobre las elecciones de la organización; ver Krashinsky, 1986). Los centros de día para los niños y las escuelas son probablemente los mejores ejemplos¹⁵.

¹⁴ Hansmann observa que la mejor respuesta a este tipo de situación de deficiencia del mercado sería, si fuese concebible, que la organización “posea” a los asegurados o a los prestamistas, más que lo contrario, lo que debe ser considerado como una segunda mejor opción (1985a, 1988). Un punto de vista diferente del rol de las mutuales de seguro es presentado por Smith y Stutzer (1990), quienes argumentan que las pólizas de seguro participativas (que son típicamente el producto ofrecido por las mutuales) actúan como un mecanismo de distribución para los demandantes de seguros que presentan aversión al riesgo.

¹⁵ Es la situación de los consumidores en la búsqueda de una “cualidad especial” como ha señalado Ellman (1982). Hansmann, por el contrario, no toma suficientemente en cuenta situaciones en las que la calidad es una grandeza multidimensional (en las situaciones 3 y 4, la

6- La transacción concierne a un bien público de libre acceso, de modo tal que una intervención individual motivada por el interés personal conduciría a una disminución de la provisión o aún a su interrupción total. El problema del pasajero clandestino (free rider) es el primer obstáculo en la eficacia de la acción colectiva. Sin embargo, ya que ciertos miembros de la categoría están listos para contribuir voluntariamente a los costos de producción, se presenta el problema suplementario de “control de impacto marginal”: el pagador es incapaz para asegurarse que su contribución es efectivamente utilizada para mejorar la cantidad o la calidad de la provisión y no va a parar simplemente al bolsillo de alguno (Ellman, 1982). Una respuesta a este problema consiste en hacer a los usuarios, beneficiarios de la organización que procura el bien público. La radio educativa cuyos programas son sostenidos por donaciones constituye un ejemplo típico.

7- La transacción concierne a un bien público cuyo acceso no es libre como una representación teatral. El problema es similar al caso precedente aunque menos grave. La eficacia de la asignación puede ser mejorada por un mayor conocimiento de la propensión a pagar de los miembros de la categoría, lo que indica la importancia según la cual puede ser efectuada la discriminación por el precio. La eliminación de conflictos de intereses entre la categoría y la organización reduce la reticencia de los individuos a revelar sus demandas, sin embargo el control horizontal por los colegas beneficiarios puede acentuar su efecto. La discriminación por el precio puede igualmente tomar la forma de contribuciones voluntarias más allá de una contribución de base¹⁶.

8- La categoría está constituida por los beneficiarios intencionales de la ayuda; ella es por consiguiente, la categoría beneficiaria por definición. Mientras que en la situación 8, la sólo razón de la atribución de la calidad de beneficiario es la redistribución del excedente -lo que puede ser considerado como afectando positivamente el bienestar social, no la eficacia de la asignación-, en las otras situaciones, la reasignación de la calidad de beneficiario puede mejorar la eficacia de la asignación. Así, la situación inicial constituye una de las situaciones de “deficiencia del mercado” y la reasignación del rol beneficiario representa un remedio

calidad puede simplemente ser considerada como una cuestión de grado), si bien estas situaciones entran en su definición de deficiencia contractual. Ben-Ner (1987) aplica este argumento a las características de los lugares de trabajo, como una razón para la constitución de cooperativas de trabajo.

¹⁶ Ver Hansmann (1981b) y Ben-Ner (1986, en particular el caso 3)

adecuado si bien no necesariamente suficiente. De hecho, luego de la reasignación, el excedente acumulado de la categoría y de la organización se ve incrementado (*ceteris paribus*). Esta consideración permanece verdadera si la extendemos al conjunto del mercado, dado que la competencia tenderá a alinear el comportamiento de los competidores con el de la organización considerada y, por consiguiente, lo podrá hacer evolucionar en la buena dirección¹⁷.

Además, luego de la reasignación del rol beneficiario, una redistribución puede también producirse en provecho de la categoría (por ejemplo en el caso de un comercio minorista monopólico, los consumidores, convirtiéndose en los beneficiarios, recibirían a la vez el excedente que volvía antes a los monopolistas y el excedente adicional derivado de la baja de los precios hacia el costo marginal). Como esto ya ha sido observado en todas las situaciones, una parte de la ganancia puede perderse cuando tiene lugar una redistribución implícita. Señalemos que la situación 2 puede conducir a otro efecto redistribuidor: la ventaja de la que aprovecharán los beneficiarios de la organización, que escapan al racionamiento, puede, al menos parcialmente, producirse a expensas de los otros participantes en el mercado que a su vez, padecen racionamiento. En el ejemplo anterior, los trabajadores empleados en otra parte, pueden ser desplazados como consecuencia de una política de mantenimiento del empleo adoptada por una organización competitiva de la que se hacen cargo sus trabajadores.

Evidentemente, junto con las ventajas ligadas a la calidad de beneficiario listadas anteriormente, existen inconvenientes que deben ser tomados en consideración (razón por la que precedentemente utilicé la cláusula "*ceteris paribus*").

En primer lugar, privar a los inversores del rol beneficiario puede entrañar una pérdida de eficacia (en particular, los inversores son susceptibles de sufrir deficiencias del mercado de tipo 1b y 3 anteriores; ver Hansmann, 1988).

En segundo lugar, ligado a la calidad beneficiario, un mayor riesgo debe ser soportado por los miembros de la categoría. Al respecto, notemos que los beneficiarios individuales pueden cubrirse del riesgo, utilizando el excedente contable para jugar el rol de amortizador frente a la

¹⁷ En la situación 2, la reasignación de la calidad de beneficiario conduciría a un mejoramiento de la eficacia de la asignación si, por ejemplo, el desempleo fuera debido a una rigidez en la baja de los salarios (desempleo clásico), obstáculo que sería redondeado por una remuneración residual del trabajo. En el peor de los casos, el efecto sobre la eficacia de la asignación sería nulo, como en una situación teórica de desempleo Keynesiano.

variabilidad del excedente potencial, hasta un cierto punto.

De cualquier modo, en la medida que los beneficiarios son libres de rechazar el trato con la organización sin incurrir en sanciones importantes, una parte anormal de riesgo, termina por pesar sobre las otras categorías (acreedores de todo tipo). Esto tiene también un costo, bajo la forma de términos de transacción menos favorables para tales categorías (Gui 1985, en referencia a las cooperativas de trabajo).

En tercer lugar, dado que el rol dominante deberá también ser reafectado (sea a los propios beneficiarios, sea a los representantes mandatarios o mecenas), el costo del control de la organización será afectado también, eventualmente por un impacto desfavorable (Hansmann, 1988).

Por supuesto, la reasignación de la calidad de beneficiario no es la sola respuesta a las deficiencias del mercado examinadas. Existen otras respuestas, ya sea en el seno del sector privado (contratos sobre costo valorizado, notoriedad, profesionalismo, etc), o con la intervención de los poderes públicos (Hansmann 1980, Krashinsky, 1986).

4. Interés general contra interés mutuo

Una vez que se establece una categoría como beneficiaria de la organización, se presenta un problema suplementario: ¿quién va a jugar el rol dominante y por qué?. En otros términos, ¿por qué razones una organización creada para servir a una cierta categoría debería adoptar la estructura de interés mutuo más que la de interés general y viceversa?

En general, se puede decir que el control por los beneficiarios puede asegurar una más estricta conformidad de la actividad de la organización con los fines establecidos, para consideraciones relativas a la vez a la información y a las motivaciones. Se encuentran excepciones a esta afirmación de carácter general en la situación 8; los beneficiarios podrían no darle la prioridad a los intereses que los donantes han privilegiado. Un ejemplo evidente consistiría en gastar para el consumo de alcohol los fondos otorgados, con el fin de mejorar la educación o la salud. Además, el control por los beneficiarios puede ser deseable en sí, en tanto que oportunidad de avance personal y social. Del mismo modo, la opción de interés mutuo puede ser preferida por los fundadores y los donantes con la finalidad de impulsar a la categoría a asumir responsabilidades.

Por otra parte, la solución de interés mutuo puede ser trabada por los

costos de la acción colectiva (en particular a través del montaje de la organización, pero también durante la explotación posterior). Los elementos que influyen tales costos comprenden, entre otros: la cohesión y la homogeneidad del grupo; el número de miembros; los costos de transacción ligados a la distancia y la frecuencia, o la continuidad de las transacciones; el valor de transacción de los miembros individuales; la falta de pretensiones culturales de parte de los beneficiarios¹⁸.

Por supuesto, el argumento precedente no implica que cuando tales costos son elevados, la tarea que consiste en servir los intereses de la categoría será automáticamente atribuida a una organización de interés general, dado que esto exige que algún otro esté listo para consagrar recursos en beneficio de la categoría. Además, una administración de la organización según la opción de beneficio público entraña generalmente costos específicos, los que resultan de una falta de estímulos económicos para controlar los desempeños (es un tema central de *“la escuela de los derechos de propiedad”*, ver Steinberg, 1987, para una visión suplementaria de resultados empíricos concernientes a las OSL, ver igualmente Pauly, 1987).

Los argumentos específicos son válidos en las diversas situaciones antes enumeradas. En los casos 4, 5 y 7, a fin de extraer toda la ventaja de la posición beneficiaria, los miembros de la categoría deben cumplir algunas acciones. Esto tiene más posibilidades de realizarse si ellos ejercen un control directo sobre la organización, es decir si juegan igualmente el rol dominante. La importancia de tener “derechos residuales de control” (Hart, 1988) parece ser especialmente fuerte en la situación 4, mientras que en las situaciones 5 y 7 ciertas formas de consulta pueden ser eficaces.

En la situación 6, si la categoría es amplia y la adhesión no es

¹⁸ Ben-Ner y Van Hoomissen (1991) exploran en detalle este aspecto. Ver también Hansmann, 1988, 1989; Krashinsky, 1987, p.123; Ben-Ner, 1986, p.108. Olson, 1965, p.43, quienes brindan una referencia general.

La incapacidad de los miembros de la categoría para encarar una iniciativa coronada por el éxito, no excluye necesariamente la solución de interés mutuo. De hecho, las dificultades singulares de las primeras etapas pueden ser superadas con la ayuda de entidades exteriores tales como las agencias públicas, filantrópicas, asociaciones cooperativas, etc. El modelo, que considera el apoyo exterior cediendo el lugar a la autonomía, es sin duda corriente en la historia de las organizaciones no capitalistas. En un sentido, lo que es requerido para que la forma de interés mutuo sea confiable, es una capacidad para dirigir con éxito la organización, una vez que ésta ha sido creada. Puede igualmente resultar que en esta segunda fase, la participación de los miembros activos no sea tan importante para la buena continuación (esto parece ser el caso de las mutuales de seguros de vida antes mencionadas, ver Hansmann, 1985a)

obligatoria¹⁹, el control por los beneficiarios involucra necesariamente sólo algunos de ellos, de modo que una respuesta de interés mutuo pura es casi imposible. En ciertos casos, la cuestión de saber si la organización debe ser considerada como de interés general o de interés mutuo no se plantea en términos claros. Se podría decir que esto depende si se considera a los no miembros como beneficiarios intencionales o no intencionales ver Hansmann (1985b) y Ellman (1982) en relación con las contribuciones aportadas por los miembros a las asociaciones profesionales: ¿ellas deben ser consideradas como donaciones o como compras?. Un ejemplo en que el carácter de interés general es evidente, es el de las OSL implicadas en la protección del medio ambiente.

En el caso de los beneficiarios de ayudas (situación 8), los argumentos se refieren a niveles culturales insuficientes, a la falta de cohesión del grupo y a las divergencias posibles entre donantes y beneficiarios en la definición de un interés privilegiado parecen confortarse mutuamente si bien casi todas las organizaciones caritativas son controladas sea por donantes, sea por síndicos. Existen excepciones especialmente en la ayuda al desarrollo, donde se pueden encontrar organizaciones más o menos informales de beneficiarios de ayuda, creadas para repartirse entre ellas bienes y fondos recibidos de países industrializados. Un tal arreglo puede ser explicado en parte por un argumento de "responsabilidad", y en parte por los costos administrativos ligados al reparto entre los destinatarios de la ayuda asignada que soporta una organización ubicada a miles de kilómetros y teniendo un insuficiente conocimiento del lenguaje local, de los hábitos, etc.

En cuanto a las situaciones en que el poder de mercado (market power) o la insuficiencia de la oferta es el punto crucial (situaciones 1 y 2), ninguno de los argumentos que venimos de presentar es decisivo en favor de una u otra de las soluciones: se puede decir lo mismo de la situación 3, en que el problema es la deficiencia del contrato (una opinión diferente es expresada al respecto por Hansmann 1981a). Las razones que pueden explicar el predominio de la forma de interés mutuo en las dos primeras situaciones y la de la forma de interés general en la tercera, deben buscarse en otra parte. Por ejemplo, en el hecho que, para que el juego de mercado perjudique de modo significativo a un

¹⁹ Existen ejemplos de organizaciones privadas de interés mutuo en que la adhesión es obligatoria, tales como aquellas que se ocupan del mantenimiento de infraestructuras agrícolas (por ej. los sindicatos agrícolas italianos obligatorios (conzorsi obbligatori). Se encuentra una situación idéntica para las viviendas en copropiedad, al igual que para ciertos bienes públicos (locales).

individuo, el volumen de sus transacciones sobre ese mercado debe ser importante -y por consiguiente los costos de un control, relativamente débiles- mientras que éste no es necesariamente el caso de deficiencias contractuales. Incluso en la naturaleza más explícitamente caritativa de las organizaciones que operan en el seno de la industria de los cuidados de salud (en que la deficiencia contractual juega un cierto rol), más que, por ejemplo, en el comercio mayorista (en que el control del mercado puede ser un problema) y, por consiguiente, en el rol más importante que juega la filantropía en la constitución y financiamiento de las organizaciones de salud.

Un tema ligado al precedente es el siguiente: ¿por qué no se puede encontrar más que un pequeño número de ejemplos en que los intereses de las categorías beneficiarias, distintas que los usuarios y los beneficiarios de ayuda, es valorizada según la estructura de interés general?. Una razón es que las transacciones, en tanto que proveedores o asalariados son habitualmente mucho más especializadas y repetitivas que las transacciones en tanto usuarios; si bien el argumento del costo de control se aplica una vez de más. Una segunda razón es que en la mayor parte de los casos, estas funciones definen el status profesional de una persona que, por un lado es una fuente de incitación suplementaria para jugar un rol activo y por otra parte expone una respuesta de carácter no participativo, acusada de paternalismo.

La segunda razón sugerida antes, ayuda a explicar porqué las organizaciones destinadas a ser provechosas para los asalariados adoptan a menudo, al menos formalmente, un status participativo, aún en los casos donde los beneficiarios no juegan ningún rol en su creación y tienen un rol menor en cuanto a su control. Es el caso por ejemplo de las cooperativas de trabajo creadas en Estados Unidos durante la gran depresión para contratar en los trabajos públicos a los trabajadores desempleados. Se puede decir lo mismo de las cooperativas de trabajo que excluyen toda remuneración de las partes sociales y limitan el nivel de los salarios al del mercado, a fin de consagrar su excedente potencial para proponer trabajo a miembros asalariados discapacitados. Las compañías americanas donde los Employee Stock Ownership Plans (ESOPs) poseen la mayoría de las partes (en ciertos casos hasta el 100%), pero el control está entre las manos de los síndicos²⁰,

²⁰ Hansmann (1989) explica esta situación aparentemente paradójica, en la que los trabajadores soportan el riesgo sin mantener el control, por un lado dado el elevado costo de la toma de decisión colectiva de parte de electores no homogéneos, y por otra parte, por el hecho que en tal

constituyen una notoria excepción. Otra excepción es provista por ciertas organizaciones benévolas cuyo fin es el de beneficiar a proveedores que pertenecen a comunidades particularmente desfavorecidas. Lo que se denomina las “third world shops” que distribuyen productos artesanales o agrícolas provenientes directamente de ciertas regiones pobres, son un ejemplo para señalar.

5. Organizaciones del tercer sector y restricciones que pesan sobre la repartición

Una característica importante de las organizaciones del tercer sector es que ciertas restricciones que actúan sobre la repartición son impuestas a menudo. El caso extremo es el de las OSL, en las que la denominada “restricción de no distribución”, prohíbe toda forma explícita de excedente para la categoría dominante o para las otras categorías no beneficiarias²¹. El rol de esta restricción -en la medida en que es realmente puesta en vigencia (Hansmann 1981 a) consiste en acentuar la obligación de redistribución en beneficio de la categoría beneficiaria (a menudo bajo una forma implícita) Es solamente en las organizaciones de interés general que la restricción de no distribución juega un rol importante. Allí solamente, de hecho, los beneficiarios no dominantes tienen realmente necesidad de estar protegidos de las otras categorías que podrían desviar la distribución explícita a su propio beneficio (Gui 1989, 1990). Evidentemente la restricción de no distribución debe ser completada por reglas que impiden igualmente la puesta en lugar de un sistema de distribución implícita indebida, es decir salarios demasiado altos a los dirigentes u, ocasionalmente, prestaciones privilegiadas con los sindicatos (Hansmann, 1981 a).

Excepto que ellos controlen directamente la organización, la restricción de no distribución es particularmente importante para los donantes, -categoría característica de las organizaciones de interés general (Preston, 1988) - que enfrentan situaciones de deficiencia del contrato del mismo modo que los compradores de bienes de calidad inverificable (ver situación 3, en sección 3; también existen similitudes con la situación 6). De hecho, es únicamente la garantía que sus contribuciones se encaminaran hacia los beneficiarios, lo que incita a ser donantes (para una monetización formal de la relación entre

situación, el control no está en las manos de una categoría potencialmente adversa.

²¹ Ver por ejemplo las definiciones de una OSL en Hansmann (1987) o James y Rose-Ackerman (1986). Cabe destacar que en ciertos casos de organizaciones de interés general, una distribución monetaria explícita es permitida -en dirección de la categoría beneficiaria por supuesto (pensar en las subvenciones monetarias en favor de los pobres)

donantes mal informados y organizaciones prestatarias de servicios, ver Easley y O'Hara, 1983, 1988).

En las organizaciones de interés mutuo, por el contrario, el rol de la restricción de no distribución es menor, ya que la categoría beneficiaria controla igualmente la organización y, por consiguiente, está en posición de bloquear toda redistribución aparente hacia otras categorías. Todo el juego de la restricción consiste en favorecer la distribución implícita más bien que la explícita. En la mayor parte de los casos, esto es casi sin incidencia (por ej. un club reducirá la cotización del año siguiente, luego de un excedente importante, lo que es casi equivalente a una repartición inmediata de este excedente entre los miembros). Sin embargo, en otros casos, la restricción puede ayudar algo a perseguir el interés estatutariamente privilegiado al encuentro de los dirigentes o aún de los miembros, privilegiando otro de los intereses de los beneficiarios. Por ejemplo, en las cooperativas de consumidores, bloquear la distribución del excedente en función de las transacciones puede ayudar a mantener una orientación que favorezca alta calidad y salud (ver Hansmann, 1980).

Esta restricción bloquea igualmente la redistribución del excedente bajo la forma de remuneración de las partes sociales. Esto es ciertamente eficaz para privilegiar la distribución en función de las transacciones, y por consiguiente, el interés de los miembros como usuarios más bien que como inversores. Sin embargo, la restricción de no distribución es demasiado restrictiva con relación a este objetivo, ya que ella desestimula inútilmente el aporte de capital por los miembros, mientras que un simple techo a la remuneración de las partes, parecería más razonable. Es el régimen habitual en las cooperativas (ellas constituyen una parte significativa en la tipología de interés mutuo). Aquí el societariado y por consiguiente, el poder de toma de decisión, es formalmente ligado a la posesión de partes sociales, mientras que el interés estatutariamente privilegiado es por ejemplo una fuerte remuneración de la leche que provee el miembro, para ser tratada por la cooperativa. La remuneración de las partes sociales es habitualmente limitada al nivel mínimo para proteger a los miembros con relación a sus colegas utilizando la organización para servir su propio interés de inversores.

6. Resumen y conclusiones

Concentrarse sobre la elección de las categorías de agentes a quienes son atribuidos los roles beneficiario y/o dominante, tal como se presenta

en este artículo, conduce a una clasificación útil de las organizaciones micro económicas. El tercer sector se caracteriza por tener como beneficiario una categoría de agentes distinta que los inversores²². Otra característica distintiva es una mayor o menor falta de apropiación del flujo de ingreso de la organización en comparación con las organizaciones “capitalistas”. Las organizaciones del tercer sector son presentadas como una respuesta a numerosos casos en que el mercado es deficiente, en particular situación monopólica, información asimétrica y bienes públicos.

La distinción crucial en el seno del tercer sector se opera entre las organizaciones de “interés general” y las de “interés mutuo”, las primeras identificadas por el hecho que sus beneficiarios -que no son necesariamente los usuarios o destinatarios de la ayuda, aunque pueden también ser los trabajadores o los proveedores -no controlan la organización. Imponer la restricción de no distribución, es decir adoptar el status no lucrativo, no es importante más que en las organizaciones de interés general, ya que en las organizaciones de interés mutuo, esto puede incluso constituir un obstáculo inútil. De hecho, no se puede encontrar ninguna distinción sustancial entre las funciones económicas cubiertas por las organizaciones de interés mutuo constituidas en OSL y aquellas constituidas en cooperativas.

Si, más que concentrarse sobre la distribución de los excedentes contables, se considera la distribución intencional de los beneficios bajo todas sus formas, o en otros términos, si “no-lucro” es entendido como “sin beneficio para si mismo ”non-self-benefit” como pienso debería ser el caso, se sigue que las verdaderas OSL son las organizaciones de interés general.

REFERENCIAS

- AKERLOF G., 1970, The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in *Quarterly Journal of Economics* 84, pp. 487-500.
ALCHIAN A. A. & WOODWARD S., 1988, The Firm is Dead; Long Live the Firm: A Review of Oliver E. Williamson’s <The Economic Institutions of Capitalism>, in

²² En las organizaciones con fines lucrativos, al contrario, no existe canal implícito de reparto para lo que ha sido indicado; la imposición de restricciones sobre la repartición estaría entonces en contradicción con la naturaleza de interés mutuo de estas organizaciones. De hecho, las restricciones posibles (como en las sociedades con dividendos limitados) no son impuestas por los beneficiarios ellos mismos a fin de proteger los objetivos de la organización, sino por el gobierno, a fin de proteger otras categorías (en particular los clientes amenazados de explotación monopólica).

- Journal of Economic Literature* 26, March, pp. 65-79.
- ANHEIER H.K. & SEIBEL W. (eds), 1990, *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Berlin, de Gruyter.
- ARCHAMBAULT E., 1990, "Public Authorities and the Nonprofit Sector in France" in: Anheier and Seibel (eds.), pp. 293-302.
- AUSTEN-SMITH D. & JENKINS S., 1985, "A Multiperiod Model of Nonprofit Enterprises", in *Scottish Journal of Economics* 32 (2), June, pp. 119-134.
- BADELT C., 1990, "Institutional Choice and the Nonprofit Sector", in H.K. Anheier and W. Seibel (eds.), pp. 53-63.
- BARTLETT W. & UVALIC M., 1986, "Labour-Managed Firms, Employee Participation and Profit Sharing: Theoretical Perspective and European Experience", in *Management Bibliographies & Reviews* 12 (4), pp. 3-66.
- BEN-NER A., 1986, "Non-Profit Organizations : Why Do They Exit in Market Economies", in: S. Rose-Ackerman (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*, Oxford, O.U.P.
- , 1987, "Producer Cooperatives: Why Do They Exist in Capitalist Economies", in: W.W. Powell, *The Nonprofit Sector*, New Haven (Conn.), Yale U.P.
- BEN-NER A. & NEUBERGER E., 1981, *Aspects of Income Distribution in the Self-Managed and Nonprofit Variants of the Universal Form Organization*, State University of New York at Stony Brook, mimeo.
- BEN-NER A. & VAN HOOMISSEN T., 1991, "Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis", in *Annals of Public and Cooperative Economics* 62 (4), this issue.
- BONIN J.P. & PUTTERMAN L., 1987, "The economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy", in *Fundamental of Pure and Applied Economics*, vol. 14, London, Harwood Academic Press.
- CHILLEMI O. & GUI B., 1990, "Uniformed Customers and Nonprofit Organizations: Modelling Contrat Failure Theory", in *Economics Letters* 35 (1), pp. 5-8.
- CLAYRE A. (ed.), 1979, *The Political Economy of Cooperation and Participation: A Third Sector*, Oxford.
- DREZE J., 1976, "Some Theory of Labor-Management and Participation", in *Econometrica* 44, pp. 1125-1139.
- EASLEY D. & O'HARA M., 1983, "The Economic Role of the Nonprofit Firm", in *Bell Journal of Economics*, Autumn.
- , 1988, "Contracts and Asymmetric Information in the Theory of the Firm" in *Journal of Economic Behavior and Organization* 9, pp. 229-246.
- ELLMAN I. M., 1982, "Another Theory of Nonprofit Corporations", in *Michigan Law Review*.
- FAMA E. F. & JENSEN M.C., 1983, "Separation of Ownership and Control", in *Journal of Law and Economics* 26 (2), pp. 301-325.
- GUI B., 1985, "Limits to External Financing: A Model and An Application to Labor-Managed Firms", in :D. K. Jones and J. Svejnar (eds.), *Advances in the Economic Analysis of Participation and Labor-Managed Firms*, vol. 1, pp. 107-120.
- , 1987, "Productive Private Nonprofit Organizations: A Conceptual Framework", in *Annals of Public and Cooperative Economy*, 58 (4), pp. 415-434.
- , 1988, *Nonprofit Organizations and Surplus Distribution*, University of Trieste, Department of Economics and Statistics, W. P. n. 12.
- , 1989, *Beneficiary and Dominant Roles in Organizations: The Case of Nonprofits*, Firenze, European University Institute W.P.n. 383, June.
- , 1990, "The Nondistribution Constraint in Economic Organizations", in *Ricerche*

- Economiche 44 (1), pp. 115-130.
- HANSMANN H., 1980, "The Role of Non-profit Enterprise", in *Yale Law Journal* 89 (5), pp. 835-901.
- _, 1981a, "Reforming Nonprofit Corporation Law" in *University of Pennsylvania Law Review*, 129 (3), pp. 497-623.
- _, 1981b, "Nonprofit Enterprise in the Performing Arts", in *Bell Journal of Economics* 12 (2), Autumn.
- _, 1985a, "The Organization of Insurance Companies: Mutual versus Stock", in *Journal of Law, Economics and Organization*, Spring.
- _, 1985b, *What is the Appropriate Structure for Nonprofit Corporation Law?*, PONPO Working Paper n. 100, Yale University.
- _, 1987^a, "Economic Theories of Nonprofit Organizations", in Walter W. Powell (ed.), *The Nonprofit Sector*, Yale U.P., New Haven (Conn.).
- _, 1988, "Ownership of the Firm" in *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, pp. 267-304.
- _, 1989, *Politics and Markets in the Organization of the Firm, inaugural lecture for the Sam Harris Professorship*, Yale University, January.
- _, 1990, "The Economic Role of Commercial Nonprofits: The Evolution of the U.S. Savings Bank Industry", in H. K. Anheier and W. Sebel (eds.), pp. 65-76.
- HART O. D., 1988, "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm", in *Journal of Law, Economics and Organization* 4 (1), 119-139.
- HEFLEBOWER R. B., 1980, *Cooperatives and Mutuals in the Market Systems*, Madison (Wis.), The University of Wisconsin Press.
- HOLTMANN A. G., 1985, "A Theory of Nonprofit Firms", in *Economica* 50, pp. 439-449.
- _, 1988, "Theories of Nonprofit Institutions", in *Journal of Economic Surveys* 2 (1).
- JAMES E. & ROSE-ACKERMAN S., 1986, *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, n. 9, Chur (Switzerland), Harwood Academic Publishers.
- KLEIN B., CROWFORD R. & ALCHIAN A. A., 1978, "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process", in *Journal of Law and Economics* 21, pp. 297-326.
- KRASHINSKY M., 1986, "Transaction Costs and a Theory of Nonprofit Organizations", in S. Rose-Ackerman (ed.), in *The Economics of Nonprofit Institutions*, Oxford, O.U.P.
- OLSON M., 1965, *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- PAULY M.V., 1987, "Nonprofit Firms in Medical Markets", in *American Economic Review* 77 (2), pp. 257-262.
- PRESTON A. E., 1988, "The Nonprofit Firm: A Potencial Solution to Inherent Market Failures", in *Economic Inquiry* 26 (3), pp. 493-506.
- SANDLER T. & TSCHIRHART J. T., 1980, "The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey", in *Journal of Economic Literature* 18 (4), December, pp. 1481-1521.
- SMITH B. D. & STUTZER M. J., 1990, "Adverse Slection, Aggregate Uncertainty, and the Role for Mutual Insurance Contracts", in *Journal of Business* 63 (4), pp. 493-510.
- STEINBERG R., 1987, "Nonprofit Organizations and the Market", in W. W. Powell, *The Nonprofit Sector*, New Haven (Conn.), Yale U.P.
- YOUNG D., 1983, *If Not for Profit, for What?*, Lexington (Mass.), Heath.
- WEISBROD B. A., 1988, *The Nonprofit Economy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

WILLIAMSON O. E., 1985, The Economic Institutions of Capitalism, New York, The Free Press.