

«Hacia una economía política de las asociaciones. Una síntesis de las aproximaciones francófonas y anglosajonas»

El análisis económico de las asociaciones puede ser efectuado desde diversas aproximaciones siendo las más frecuentes las consistentes en la consideración de aquéllas bien como entidades del sector no-mercantil, bien como un componente de la economía social (en la tradición más bien francófona o latina), o incluso, como organizaciones sin ánimo de lucro (en la tradición más bien anglosajona). El objetivo principal de este artículo es pasar revista a las principales ventajas e inconvenientes de cada una de estas tres aproximaciones.

Elkarteen analisi ekonomikoa hainbat hurbilketatatik egin daiteke. Ugarietak bai merkatarizatetik kanpoko entitatetat, bai gizarte ekonomiako osagaitzat (batez ere herrialde frankofono edo latinoetako tradizioan) eta, halaber, bai irabazi asmorik gabeko erakundetat (batez ere herrialde anglosaxoien tradizioan) hartzen dituztenak dira. Artikulu honen helburu nagusia hiru hurbilketa horietako abantaila eta desabantaila behinenak aurkeztea da.

Economic analysis of associations may be carried out through various approaches, the most usual consisting in considering associations either as belonging to the non market sector, or as a component of social economy (following a more francophone or latin tradition), or even, as non-profit organizations (following a more anglo-saxon tradition). The final objective of this article is to review the main advantages and disadvantages of each of these three approaches.

1. Introducción
 2. El interés tardío de los economistas
 3. Las asociaciones como entidades del sector no-mercantil
 4. Las asociaciones como componente de la economía social
 5. Las asociaciones como organizaciones sin ánimo de lucro
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Asociaciones, economía social, organizaciones sin ánimo de lucro.
Nº de clasificación JEL: L31, L44.

1. INTRODUCCIÓN

Por diversas razones y, en particular, debido a una carencia crónica de datos estadísticos, los economistas han ignorado durante largo tiempo el mundo asociativo, habiendo permanecido como un campo casi inexplorado. Sin embargo, hace una veintena de años se inició en los Estados Unidos una toma de conciencia de la importancia económica de las asociaciones. Desde entonces, un número todavía limitado pero creciente de economistas se ha orientado hacia lo que ellos han denominado las «*nonprofit organizations*», observándose un movimiento similar en numerosos países. Así, el análisis económico de las asociaciones se ha dotado progresivamente de bases cada vez más sólidas. Cabe pensar que todo o casi todo queda aún por hacer pero lo cierto es que se ha avanzado de manera

importante y el camino se encuentra hoy mucho más allanado.

Es precisamente de esta emergencia y de esta progresión del fenómeno asociativo en la ciencia económica de lo que queremos tratar, subrayando las dificultades que persisten, en particular, en el plano empírico. Concretamente, tras presentar el retraso de la economía en relación a otras ciencias sociales (apartado 2), pasaremos revista a las aportaciones y limitaciones de las principales formas de abordar las asociaciones desde el punto de vista económico: incluyéndolas en el sector no-mercantil (apartado 3), considerándolas como un componente de la economía social (apartado 4), o estudiándolas como organizaciones privadas sin ánimo de lucro (apartado 5).

2. EL INTERÉS TARDÍO DE LOS ECONOMISTAS

Las dos únicas disciplinas de las ciencias sociales que parecen haberse interesado desde hace tiempo en el fenómeno asociativo son derecho e historia (social): numerosos trabajos en estas materias datan, en efecto, de la primera mitad de este siglo¹.

La sociología de las asociaciones por su parte, ha experimentado un importante desarrollo en los Estados Unidos desde mediados del siglo XX, mientras que en Francia, ha sido preciso esperar la década de los 60 y los trabajos de A. Meister para disponer de una aproximación específica de las asociaciones². Los años 70 y 80 han sido testigos de la proliferación de investigaciones sobre el fenómeno asociativo, bien fueran monografías, o análisis ligados a la evolución de las políticas culturales y políticas urbanas o, incluso, estudios sobre las relaciones de las asociaciones con los poderes locales sobre el militanteísmo, la acción social, etc.³

En economía, el desfase es apenas menor entre la investigación anglosajona y los trabajos del mundo francófono. A comienzos de los años 70, se vió aparecer al otro lado del Atlántico las primeras modelizaciones de las *nonprofit organizations* (NPO), en este caso de los hospitales privados. Más tarde, un cierto

número de investigaciones fueron promovidas por la *Commission on Private Philanthropy and Public Needs*, más conocida bajo el nombre de *Files Commission*⁴. En 1976, por fin, se lanza en la Universidad de Yale el *Program on Non-Profit Organizations*, programa de investigación interdisciplinar que implicará a unos 150 investigadores y que se convertirá en polo central para el desarrollo y la difusión del análisis económico y socio-económico de las asociaciones. Este desarrollo se traducirá, en particular, en una proliferación de publicaciones, en la creación de revistas⁵ y en la puesta en marcha de numerosos programas de enseñanza en economía y gestión de las NPO⁶.

En el mundo francófono, es más bien en el marco de los trabajos sobre el sector de la economía social donde se ha constatado un interés creciente por la economía de las asociaciones. A finales de los años 80 éstas constituían, en efecto, la gran «terra incognita» de la economía social⁷. No obstante, cierto número de investigadores ha abordado la disección de este campo prácticamente inexplorado. Figuran entre ellos, tanto en Francia como en otros países, un cierto número de economistas que habían

¹ Ch. Bruneau (1988) apunta, sin embargo, que se carece todavía de una historia general de las asociaciones.

² Sus dos principales obras en la materia fueron publicadas a principios de la década siguiente: *Hacia una sociología de las asociaciones* (1972) y *La participación en las asociaciones* (1974).

³ En cuanto a la aportación anglosajona, ver, por ejemplo, la síntesis de W. Seibel y H. Anheier (1990) para las aproximaciones sociológicas y sociopolíticas del sector *nonprofit*. Por parte de los franceses, el principal inventario es interdisciplinar: ha sido realizado por Ch. Bruneau e J.-P. Rioux (1981) y actualizado por Ch. Bruneau (1988).

⁴ Esta Comisión había sido puesta en marcha por iniciativa de John D. Rockefeller para atraer la atención de los poderes públicos y del mundo científico sobre lo que se denomina el tercer sector (*third sector*).

⁵ Entre éstas, la revista *Voluntas* y la revista *Nonprofit Management and Leadership*, ambas lanzadas en 1990, así como la nueva versión del *Journal of Voluntary Action Research*, rebautizada como *NonProfit and Voluntary Sector Quarterly*.

⁶ Aunque es fundamentalmente americana, la investigación sobre las NPO se ha desarrollado de forma significativa en el Reino Unido, concretamente en el seno del *National Council for Voluntary Organisations* y en el marco de la *Personal Social Services Research Unit* en la Universidad de Kent (Canterbury).

⁷ Recordemos que además de las asociaciones, la economía social comprende otros dos grandes grupos: las cooperativas y las organizaciones mutualistas.

trabajado hasta entonces sobre las cooperativas de trabajadores. Con las asociaciones, estos investigadores descubren otro campo, mucho más amplio, donde se encuentran igualmente combinadas actividades y claves económicas con una dinámica social de tipo asociativo.

Por último, en lo que concierne al contexto belga, hay que reconocer que el análisis económico de las asociaciones como objeto central de investigación es aquí muy embrionario. Hasta la fecha la dimensión económica de las actividades asociativas sólo ha sido abordada prácticamente de manera indirecta y, por lo general, desde la óptica de otros temas.

Así, la cada vez más abundante literatura sobre lo no-mercantil cubre una amplia parte de las asociaciones pero está, sobre todo, orientada hacia problemas como la financiación de la enseñanza o de la salud. Otros estudios tratan, por ejemplo, del trabajo voluntario analizando la economía sumergida o informal. Otros analizan la vuelta al trabajo de desempleados en el marco de proyectos asociativos de utilidad colectiva o el rol de las O.N.G. (organizaciones no gubernamentales) en la cooperación al desarrollo, etc. Por último, al igual que se constata en Francia son, sin duda, las investigaciones sobre la economía social las que ofrecen en Bélgica las aproximaciones más globales de las asociaciones.

3. LAS ASOCIACIONES COMO ENTIDADES DEL SECTOR NO-MERCANTIL

Se presentan a continuación algunas aproximaciones conceptuales o teóricas que pueden contribuir hoy a una economía de las asociaciones. Una primera aproximación consiste en considerar las

asociaciones como entidades del sector no-mercantil y en tratar éste globalmente. Tal planteamiento presenta ciertas ventajas pero también importantes limitaciones que se exponen brevemente.

Recordemos antes de nada, que la denominación «sector no-mercantil» designa la esfera de bienes y servicios que son puestos a disposición fuera del mercado, es decir cuya financiación no está garantizada por el precio de mercado destinado a cubrir al menos el coste de producción, sino más bien por contribuciones obligatorias (impuestos) y/o voluntarias (donaciones, cuotas,...). Los bienes y servicios no-mercantiles son ofrecidos al usuario bien gratuitamente o bien a un precio que no guarda relación con el coste de producción. Entre ellos figuran en principio los bienes públicos «clásicos» (defensa, orden público,...): no siendo divisibles en unidades de consumo individual y, por tanto, negociables en el mercado, su coste debe ser recuperado entre los beneficiarios mediante contribuciones obligatorias. Pero el sector no-mercantil incluye también la producción de bienes y servicios que podrían ser sometidos a las leyes del mercado. La colectividad ha optado, sin embargo, por criterios distintos de los del mercado porque su venta a través del mismo engendraría alternativas de producción y distribución consideradas no deseables: enseñanza, servicios sanitarios, ayuda social, cultura, etc. Este tipo de producción puede estar garantizado por instituciones públicas o por organizaciones privadas que son, en la mayoría de los casos, asociaciones sin ánimo de lucro,

3.1. Aportaciones del planteamiento

Esta insistencia en la definición y composición de lo no-mercantil pretende subrayar la principal utilidad de este

concepto para el análisis de las asociaciones: definiéndose por el modo de financiación de las actividades, el término «no-mercantil» refleja un parentesco esencial entre la acción asociativa y la de los poderes públicos, puesto que ambas son financiadas principalmente por vías distintas de las del mercado. De este parentesco inicial se deriva otro que explica, sin duda, ampliamente el éxito del concepto en el debate político: dado que está financiada en todo o en parte por el presupuesto del Estado (en sentido amplio), la producción asociativa está sometida a las mismas opciones societarias que la acción pública, opciones que se expresan mediante los procesos de decisión políticos.

Para el economista, una aproximación global de lo no-mercantil puede también justificarse por el hecho de que todas las producciones no-mercantiles le plantean ciertos problemas idénticos. Se han puesto ya de manifiesto, por ejemplo, las dificultades que hay en medir el valor añadido sin referencia a precios de mercado. Toda tentativa de medir la productividad de una asociación o de una organización pública se encuentra por ello fuertemente limitada. Ahora bien, la credibilidad de lo no-mercantil, o mejor, la reconquista de su legitimidad, pasa probablemente por una mejor comprensión de sus competencias o resultados⁸. Ciertamente, esta última no puede ser evaluada en términos solamente económicos sino que la puesta

a punto de indicadores de productividad representa en sí mismo un aspecto de importancia tanto para la acción asociativa como para el servicio público.

Así mismo, el problema de los «incentivos» (a la eficacia) se plantea para el conjunto de lo no-mercantil. Mientras que la sanción del mercado y de la competencia constituye un aguijón de primer orden para quienes están sometidos a ello, el sector no-mercantil está desprovisto de estos estímulos. Se precisan, por lo tanto, otros mecanismos de incitación en este último para limitar los riesgos de despilfarro o de mala asignación de recursos. Ello constituye nuevamente un riesgo común a las producciones públicas y asociativas y una razón adicional para abordar lo no-mercantil como un todo.

3.2. Límites de la aproximación no-mercantil

Esta aproximación global entraña también un cierto número de inconvenientes. El primero proviene del hecho de que lo no-mercantil se define en negativo: diciendo sólo lo que sus componentes no son, no designa ningún proyecto ni ninguna especificidad positiva. Derivado de ello, tiende implícitamente a situarse en un estado de inferioridad o de subordinación en relación al sector comercial⁹. En cuanto a las otras limitaciones del concepto, pueden resumirse de la manera siguiente: por una parte, la idea de no-mercantil tiende a borrar o al menos a atenuar las diferencias fundamentales que existen entre una dinámica asociativa y los modos

⁸ Una parte de la opinión pública tiende a pensar que la ausencia de productividad medible como en el sector comercial significa que las actividades no-mercantiles son no productivas. Desde esta óptica, aquéllas representarían más bien una carga para la sociedad, financiada a través de gravámenes fiscales y parafiscales aplicados a las actividades comerciales, productivas en este caso. Sin embargo, una autopista gratuita (no-mercantil) ¿es menos productiva que una autopista con peaje, oferta en el «mercado» de vías de comunicación, caso en el que quien la explota crea un valor añadido?. Sobre este tipo de confusión ver, por ejemplo, J. Defourny (1993).

⁹ La observación vale también para la expresión «organización o asociación sin ánimo de lucro» que, en Bélgica por ejemplo, traduce bien la anterioridad del reconocimiento legal de las sociedades comerciales (1873 frente a 1921 para las A.S.B. L).

de acción de los poderes públicos, por otra, no traduce de ninguna manera las similitudes que existen entre las asociaciones y las empresas privadas tradicionales.

El primer aspecto puede ser ilustrado a través de la cuestión de la financiación. En efecto, incluso fuera del mercado, las asociaciones utilizan modos de financiación que no cabe encontrar, o muy raramente, en el sector público. Se trata de las diversas formas de contribución voluntaria a las que tanto apelan las asociaciones: cuotas, donaciones de particulares en metálico o en especie, legados, mecenazgo de empresa, etc.¹⁰. Además, dentro de cada una de estas categorías caben múltiples fórmulas. Así, por ejemplo, las donaciones de dinero de los particulares pueden ser directas bajo forma de ingresos, sumas ofertadas en metálico (colectas en la calle, en las iglesias,...), o incluso préstamos sin interés. Pueden también ser indirectas por la vía de los «placements éthiques¹¹» por los cuales el ahorrador renuncia total o parcialmente a su interés o que producen un beneficio/ prima destinada a determinadas asociaciones. Podría también considerarse entre las donaciones financieras de los particulares una parte, al menos, de las sumas obtenidas contra bienes más o menos simbólicos cuyo precio de venta no guarda ninguna relación con el coste de producción o con cualquier precio de mercado: autoadhesivos o pegatinas, tarjetas de apoyo, llaveros, pin's, y, en menor medida, las velas de Amnistía Internacional, las tarjetas de felicitación

de Unicef, etc. Ha de matizarse, sin embargo, que estos dos últimos ejemplos pueden también ser analizados en términos más comerciales: el precio pagado reflejaría en gran medida el valor del bien, incluyendo éste un componente físico objetivo pero también un componente más subjetivo determinado por el interés que otorga el comprador a las actividades de la asociación vendedora. En cualquier caso, todas estas prácticas reflejan un dinamismo y un ingenio que, junto con otras particularidades (flexibilidad, rapidez,...), sitúan a las asociaciones mucho más en la esfera de la iniciativa privada que en la problemática del sector público.

Las limitaciones de un análisis de las asociaciones a través de lo no-mercantil, resultan todavía más importantes cuando éstas desarrollan actividades comerciales que les inscriben en un contexto de mercado y de competencia. En ciertos países como Francia y Bélgica, por ejemplo, se admite que la asociación pueda ejercer con carácter complementario una actividad industrial o comercial, pero este carácter complementario no está necesariamente definido de manera precisa¹². No ha sido desde entonces extraño que muchas asociaciones hayan desarrollado actividades comerciales, e incluso que actividades fundamentalmente comerciales (por ejemplo, las de Magasins du Monde - Oxfam) se hayan estructurado bajo el estatuto de asociación cuando están ligadas a un objeto social desinteresado (en este caso una concienciación de la necesidad de un comercio mundial más justo). Las operaciones comerciales de las

¹⁰ Las instituciones públicas apelan a veces a aportaciones voluntarias, pero mucho más en el marco de acciones muy puntuales y no para una financiación de sus actividades regulares (por ejemplo, campañas con fin humanitario orquestadas por canales públicos de televisión).

¹¹ Nota del traductor: Podría traducirse como «depósitos éticos».

¹² Según ciertos juristas belgas, bastaría con que los beneficios resultantes de tal actividad fueran destinados a la realización del fin no lucrativo. Para otros, en cambio, haría falta además una conexión de subordinación o, incluso, de necesidad entre la actividad comercial y el objeto de la asociación. El debate entre ambas corrientes doctrinales no se ha resuelto nunca.

asociaciones se han multiplicado verdaderamente a lo largo de la última década: dados los límites inherentes a las aportaciones económicas voluntarias y a la subsidiación pública en periodo de crisis y de austeridad presupuestaria, cada vez más asociaciones se han visto obligadas a buscar una parte creciente de autofinanciación mediante transacciones comerciales. Estas están, por otro lado, todavía más diversificadas que las formas de contribución voluntaria, como lo testimonia el ejemplo de Greenpeace que vende hoy camisetas, papel de embalaje, manteles, material escolar y otros múltiples objetos marcados con la sigla de la asociación.

Se podría disertar largamente sobre las consecuencias de esta evolución, concretamente sobre sus efectos perversos para el trabajo social¹³. Nos contentaremos aquí con subrayar hasta que punto la noción de no-mercantil es inadecuada para rendir cuenta de estas prácticas comerciales cada vez más corrientes.

4. LAS ASOCIACIONES COMO COMPONENTE DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Otra aproximación ha sido desarrollada desde mediados de los años 70, contribuyendo de manera acusada a subrayar la pertinencia económica de las asociaciones. Es la que consiste en reconocer la existencia de un tercer gran sector de actividades económicas, distinto de los sectores privado y público

¹³ Cuando tiende a convertirse en dominante, la lógica de la autofinanciación a través del mercado puede, por ejemplo, conducir a las organizaciones de inserción al trabajo de personas minusválidas a privilegiar las menos discapacitadas de entre ellas, es decir, las más productivas, en detrimento del resto.

tradicionales y en considerar que este tercer-sector denominado de economía social está integrado por tres grandes componentes: las empresas cooperativas, las organizaciones mutualistas y las asociaciones¹⁴. Este análisis reposa, concretamente, en el hecho de que estos tres tipos de organización comparten en buena medida sus orígenes: el asociacionismo obrero de mitad del siglo XIX que ha engendrado las primeras sociedades de ayuda mutua, las primeras cooperativas y múltiples asociaciones de naturaleza política y sindical¹⁵. Es, en efecto, este parentesco histórico pero también la voluntad de defender unidos intereses comunes lo que, primeramente en Francia, han conducido a las organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativas a reagruparse en el seno de lo que ellas han llamado economía social.

Esta afirmación de un tercer sector ha desembocado en un reconocimiento por parte de los poderes públicos franceses que ha tomado formas diversas según los gobiernos. Ha engendrado también un número creciente de trabajos económicos que han ayudado concretamente a desbrozar y a cuantificar la componente asociativa¹⁶. Una dinámica similar se ha puesto de manifiesto allí donde mejor se ha exportado el modelo francés de la economía social, es decir, en España y en Bélgica. En otras partes, ha resultado difícil o incluso imposible, encontrar expresiones equivalentes al término

¹⁴ Hemos propuesto en otra parte una síntesis de las investigaciones sobre la identidad, los contornos y las claves del sector de economía social, refiriéndonos más particularmente a la realidad valona (Defourny, 1991).

¹⁵ Ver a este respecto la obra de A. Gueslin (1987). Sería, sin embargo, erróneo pretender que el conjunto de la componente asociativa tiene su origen en el asociacionismo obrero de mediados del siglo XIX.

¹⁶ Los coloquios anuales del ADDES (Asociación para el Desarrollo de la Documentación sobre la Economía Social) ha reunido una parte importante de estos trabajos.

francés «economía social» y/o a distinguir categorías tan puras como las tres componentes precitadas, sobre todo, en la parte asociativa¹⁷. Ello no impide, sin embargo, que se constate casi por todas partes una toma de conciencia de la importancia de las realidades económicas de un tercer tipo. Ello ha llevado a la Comisión de las Comunidades Europeas a crear en su seno una Unidad de «Economía Social». Es también esta toma de conciencia la que ha generado en numerosos países nuevas corrientes de investigación e importantes esfuerzos por comprender mejor el tercer sector en su conjunto y, particularmente, las asociaciones¹⁸.

No existe ninguna definición de la economía social que concite la unanimidad a nivel internacional. No obstante, la propuesta por el Consejo Valón de la Economía Social en 1990 tiene la virtud de haber sido retomada a la vez a nivel del conjunto de Bélgica (por el Consejo Central de Economía) y en España, en el Libro Blanco de la Economía Social remitido al gobierno en 1992: «*La economía social se compone de actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética se traduce en los principios siguientes: 1) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio, 2) autonomía de gestión, proceso de decisión democrático, primacía de las personas y del trabajo sobre el*

¹⁷ Transportada a Quebec, por ejemplo, la noción de economía social puede cubrir sin problema una serie de realidades de cooperativas, mutualistas y asociativas, pero B. Lévesque y M.-C. Malo (1992) han puesto también de manifiesto un cierto número de «componentes dudosas».

¹⁸ Entre los esfuerzos científicos ligados a un análisis del tercer-sector a nivel internacional, citemos a título de ejemplo, las obras colectivas dirigidas por H. Anheier y W. Seibel (1990) y por J. Defourmy y J.L. Monzón Campos (1992) así como los trabajos llevados a cabo en una docena de países en el marco del *Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*.

capital en el reparto de los ingresos».

Como lo testimonia esta definición, un mérito del análisis de las asociaciones desde el enfoque de la economía social es el subrayar al mismo tiempo rasgos comunes con el sector público (finalidad de servicio, organización en principio democrática) y características que las asociaciones comparten con el sector privado clásico (autonomía de gestión y, en la mayoría de los casos, iniciativa privada). Mucho mejor que con la aproximación «no-mercantil», las asociaciones aparecen, así, fuera de los dos grandes sectores, combinando al mismo tiempo rasgos de cada uno de ellos.

4.1. La afirmación de una ética específica

Otro de los intereses de este planteamiento es explicar con precisión lo que constituye en principio la especificidad principal de las asociaciones: una ética particular que se traduce en el plano de las finalidades de la actividad y del modo de organización¹⁹. Puede verse en esta ética la principal razón que explica la capacidad de numerosas asociaciones de movilizar trabajo voluntario. Si el voluntariado es por definición un trabajo no remunerado en términos materiales (en dinero o de otro tipo), puede, en efecto, considerarse que es «remunerado» bajo otra forma: en términos de autorrealización, pero también de «sentido de la vida» que el

¹⁹ Aquí, sobre todo, conviene insistir en la heterogeneidad del mundo asociativo y en la necesidad de establecer ciertas distinciones, en particular para separar las asociaciones que no son más que sociedades con ánimo de lucro disfrazadas u organizaciones para-administrativas. Ver a este respecto las tipologías que presentamos en otro trabajo (Defourmy, 1992).

voluntario percibe en tanto que se siente útil en alguna cosa juzgada por él importante. Lógicamente, ello no significa de ninguna manera que la acción asociativa tenga un monopolio del sentido. En particular, la acción de los poderes públicos está, a menudo, guiada por preocupaciones éticas similares²⁰. No obstante, si no atrae en absoluto al voluntariado es, sin duda, porque las solidaridades que pone en marcha son más amplias, más indirectas y, por ello, percibidas de manera totalmente diferente por el ciudadano. De hecho, cuando los organismos públicos promueven solidaridades cortas de manera puntual o incluso regular, consiguen también movilizar al voluntariado²¹.

4.2. La difícil delimitación de la economía social

Junto a estas indiscutibles aportaciones, el análisis de las asociaciones como componente de la economía social plantea también ciertos problemas. Se ha mencionado ya el carácter muy francés de esta aproximación y la problemática traducción de la expresión «economía social» en otras lenguas. Más fundamentalmente, la cuestión que se plantea es saber si la economía social engloba todo el mundo asociativo o solamente las asociaciones cuya pertinencia económica es más acusada. En esta última hipótesis, generalmente defendida por los científicos, ha de encontrarse una manera

²⁰ Es evidente que la actividad de las empresas privadas tradicionales tiene también un sentido para quienes están ligados a ellas como trabajadores, propietarios, clientes, proveedores, etc. pero su «contenido ético» no moviliza en general trabajo voluntario.

²¹ Un ejemplo es el voluntariado en el seno de los comités de padres vinculados a las escuelas públicas.

de juzgar esta pertinencia económica y delimitar la componente asociativa de la economía social. Una solución bastante simple y a menudo utilizada consiste en explotar la tipología de F. Caroux (1978) y a no considerar en la economía social más que las «asociaciones gestoras» por oposición a las «asociaciones de expresión» y a las «asociaciones de reivindicación». Pero una clasificación de este tipo resulta demasiado superficial e ignora todos los casos de «mezcla» de las tres categorías. Así mismo, para partir de criterios más precisos, otros sugieren que la pertinencia económica de una asociación podría estar indicada por el pago de un salario al menos, o incluso por el registro en la Administración del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Sin embargo, ningún método suscita todavía el consenso.

Otra debilidad de la noción de economía social proviene de las diferencias que se acentúan en ciertas consideraciones entre las diferentes entidades del sector. Sobre todo, cuando ya alcanzan un tamaño considerable, numerosas cooperativas adoptan hoy comportamientos y estrategias que les diferencian cada vez menos de sus competidores en sus ramas de actividad respectivas. Este paso progresivo a lo que M. Belley (1988) llama con humor «coopitalismo» puede comprenderse a la vista de los retos que obligan a marcar una competencia y una internacionalización crecientes. Pero es preciso confesar que no cesa de aumentar la distancia entre las sociedades cooperativas y el resto de entidades de economía social, las asociaciones en particular. Subrayemos, sin embargo, que no es el carácter de economía social de las asociaciones lo que se cuestiona. Es más bien una cierta deriva de otras organizaciones, reputados miembros del mismo tercer-sector, lo que hace más delicada la afirmación de la identidad de este último.

4.3. Interés mutuo versus interés general

Una última limitación del análisis de las asociaciones desde la óptica de la economía social concierne a la concepción y la presentación de ésta en tres componentes. El tríptico cooperativa-mutualidades-asociaciones es hoy en día clásico y resulta cómodo. Sin embargo, definir las fronteras interiores de la economía social sobre la base de estatutos jurídicos, permite crear en una cierta homogeneidad de cada componente, incluida la componente asociativa. Ahora bien, esta última no sólo es muy heterogénea, sino que, además, una línea divisoria bastante fundamental separa las asociaciones en dos subconjuntos: por un lado, figuran aquéllas que consideran sólo el interés de sus miembros (clubs deportivos, grupos de ocio,...), por otro, se encuentran aquéllas que sirven a una población que difiere de sus miembros (asociaciones de servicio social o con vocación humanitaria, etc.). Hay aquí una clara diferencia a un nivel cuando menos esencial (los objetivos de la organización), aunque en algunas asociaciones confluyen ambas categorías .

En esta definición de economía social, el Consejo Valón de la Economía Social no ha ignorado esta realidad puesto que ha especificado una «finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad». Sin embargo, ha sido B. Gui (1991) quien ha suministrado el análisis más riguroso y general a este respecto. Para él, en efecto, toda organización

micro-económica privada puede ser caracterizada por los dos criterios siguientes: el tipo de personas que controlan la actividad, es decir, que poseen el último poder de decisión (la «categoría dominante») y el tipo de personas beneficiarias, es decir, a las que se destina bajo una forma explícita o implícita el «plus» de la organización (la «categoría beneficiaria»). Sobre esta base, él considera que la distinción más fundamental entre las diferentes formas posibles de organización se sitúa entre las «organizaciones de interés mutuo» (*mutual benefit organizations*) donde el grupo de personas que controlan la actividad se mezcla con el de beneficiarios, y por otra parte, las «organizaciones de interés general» (*public interest organizations*) donde estos dos grupos no coinciden. Pone así de manifiesto lo que separa las asociaciones de interés mutuo de las asociaciones de interés general. No obstante, pasando revista a los diferentes tipos de personal que pueden constituir estos dos grupos clave (trabajadores, clientes, proveedores, inversores, administradores, benefactores, personas atendidas,...), B. Gui muestra también que las cooperativas de todo tipo (de trabajadores, de consumidores, de ahorradores, de productores agrícolas, etc.) así como las mutualidades son organizaciones de interés mutuo al mismo nivel que una parte de las asociaciones. Todavía más, estas organizaciones comparten con las asociaciones de interés general lo que, según él, constituye la característica esencial del tercer sector: el grupo de beneficiarios no está integrado por inversores²³. En este sentido, aunque debilita la representación más tradicional de la economía social (tres componentes

²² Por ejemplo, un comité de barrio o una asociación de consumidores defiende los intereses y el bienestar de sus miembros, pero su acción sirve al mismo tiempo a los intereses de habitantes y consumidores no asociados. Añadamos que históricamente, la proliferación de asociaciones al servicio de sus miembros ha derivado a menudo en la creación de organizaciones de interés más general.

²³ Detentando al menos una parte del capital social, los miembros de las cooperativas son aportadores de capitales, pero no son «inversores» en el sentido de Gui puesto que su objetivo principal no es la remuneración del capital invertido (por un «plus» distribuido explícitamente o implícitamente).

bien distintas), el análisis de Gui refuerza la coherencia interna del concepto de economía social.

5. LAS ASOCIACIONES COMO ORGANIZACIONES SIN ANIMO DE LUCRO

Al igual que en el caso de la economía social, es también alrededor de la idea del tercer sector o del tercer tipo de organización como se ha desarrollado, desde hace unos quince años y desde los Estados Unidos, una importante literatura sobre las non-profit organizations (NPO). Pero mientras que el centro de gravedad conceptual de la economía social estaba constituido por la empresa cooperativa²⁴, el núcleo esencial del *Third Sector* en la tradición anglosajona es indiscutiblemente la organización privada con fin no lucrativo cuyo pariente más cercano es la asociación ley 1901 en Francia y la asociación sin fin lucrativo (ASBL) en Bélgica. De esta manera, los análisis económicos de las NPO están más directamente adaptados a las asociaciones que las aproximaciones a través de la economía social o de lo no-mercantil.

No es nuestra pretensión presentar aquí una síntesis de las teorías de la NPO, dado lo numerosas y variadas que son. Nos contentaremos más bien con aportar una breve idea general de las grandes líneas de investigación presentes en esta literatura. Antes de ello, sin embargo, precisemos lo que se entiende generalmente por *non-profit*

²⁴ Si, sobre la base de criterios cuantitativos como el volumen de empleo, generalmente, las asociaciones tienen en la economía social un peso muy superior al de las otras componentes, es fácil mostrar que las diversas concepciones posibles de la economía social toman muchos aspectos de los «principios cooperativos» y más generalmente del pensamiento cooperativo. (Ver, por ejemplo, M. Marée y M.A. Saive, 1983).

organization. Aunque esta expresión no sea utilizada corrientemente más que en los Estados Unidos²⁵, los investigadores la utilizan hoy para designar a todas las organizaciones privadas que tienen la siguiente característica: en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios o plusas a las personas que las controlan (miembros, directores, administradores,...). Este rasgo esencial de las NPO es denominado la «restricción de no-distribución». De hecho, no se prohíbe a estas organizaciones lograr beneficios, sino que deben asignar todo plus a la realización de sus objetivos²⁶. Es sobre esta especificación aparentemente sumaria pero en realidad fundamental, sobre la que se ha basado la mayor parte del análisis económico de las NPO.

De acuerdo con H. Hansmann (1987), se pueden distinguir dos grandes tipos de teorías de las NPO: por una parte, aquéllas que pretenden explicar la existencia y el rol de las NPO y, por otra, las que se interrogan sobre sus comportamientos. Las primeras se orientan a responder a cuestiones como éstas: ¿Por qué existen las NPO en nuestros regímenes económicos? ¿Por qué son más numerosas o más importantes en ciertos países que en otros? ¿Por qué están muy presentes en ciertas actividades y nada en otras? ¿Qué funciones económicas aseguran? El otro conjunto de teorías trata más bien de las cuestiones siguientes: ¿Qué objetivos persiguen las NPO? ¿Cuáles son las motivaciones de los empresarios y de los dirigentes en este sector? ¿En qué difieren las NPO en estos diversos planos de las empresas privadas clásicas (*for-profit firms*) y de las

²⁵ En el Reino Unido, por ejemplo, se habla más bien de *voluntary organizations* o de *voluntary sector*.

²⁶ El eventual surplus servirá, lo más frecuente mente, a la financiación de actividades futuras, pero puede también ser distribuido, por ejemplo, en concepto de una ayuda social, a personas que no ejercen ningún control sobre la organización.

organizaciones públicas?. La eficacia productiva de las NPO es inferior o superior a la de otras formas de organización?. ¿Qué factores explican estas diferencias?.

5.1. Teorías de la demanda: «State Failure» o «Market failure»

Para explicar la existencia y el rol de las NPO, una gran parte de autores insisten en las deficiencias del Estado o del mercado. Así, la primera teoría económica general de las NPO, propuesta por B.A. Weisbrod (1974 y 1977), parte de la idea de que los poderes públicos tienden a determinar la cantidad y la calidad de los bienes colectivos o cuasi-colectivos que producen en base a las preferencias del elector medio y que queda, muy a menudo, una demanda insatisfecha entre los ciudadanos cuyas aspiraciones son superiores a las del elector medio. Es entonces cuando aparecerían las NPO para satisfacer esta demanda residual y paliar, por tanto, las deficiencias de la producción pública («State failure»). Los trabajos de E. James (por ejemplo, 1986) sobre la educación escolar, ilustran bien esta tesis. Reflejan, concretamente, que si existen muchas escuelas privadas en los países en desarrollo, es ante todo porque la capacidad de admisión de las escuelas públicas no permite que confluya toda la demanda. En cuanto a las escuelas privadas sin fin de lucro en los países industrializados, se explicarían más bien por la diversidad de las preferencias de los ciudadanos, diversidad profundamente ligada a una heterogeneidad cultural y religiosa de la población.

Sin embargo, además de que no dice nada de la producción de bienes y servicios privados por parte de las NPO, la teoría de Weisbrod no explica por qué son las NPO y no las empresas que

persiguen beneficios las que completan en general la producción pública de bienes colectivos o cuasi-colectivos. También, diversos autores entre los que se encuentran R.R. Nelson y M. Krashinsky (1973) y, sobre todo, H. Hansmann (1980 y 1987) han explorado la línea de demarcación entre NPO y empresas privadas clásicas. Ellos han puesto particularmente de manifiesto el rol de las NPO en caso de deficiencia del mercado («market failure») proveniente de una asimetría de información. Más concretamente, las condiciones en las que un bien o servicio es comprado o consumido, o incluso, la naturaleza misma de este bien, pueden hacer que los compradores, contrariamente a la organización productora, no estén en situación de observar y evaluar de manera adecuada la cantidad y la calidad del bien ofertado. A modo de ejemplo, tomemos el caso de la admisión de niños minusválidos en una institución cuyos responsables conocen, mucho mejor que los padres afectados, la cantidad y la calidad de los servicios prestados a los niños. Tal asimetría de información hará temer a los padres («compradores» del servicio) que la organización prestadora del servicio saque partido de su situación de superioridad y ofrezca servicios de baja calidad si su objetivo es obtener el máximo beneficio²⁷. Por el contrario, tendrán mayor confianza si el servicio es provisto por una NPO, pues la restricción de no-distribución del eventual beneficio hará que la NPO esté mucho menos incitada a adoptar tal comportamiento.

El mismo razonamiento es válido para los benefactores potenciales (donantes de dinero u oferentes de trabajo voluntario)

²⁷ Si los poderes públicos participan en la financiación del servicio, son, al igual que los padres, compradores (para la cuenta de la colectividad) y corren el riesgo como ellos de ser víctimas de la asimetría de información.

en favor de una obra: estarán más inclinados a donar a una NPO porque ésta asignará con mayor probabilidad sus donaciones a la acción que ellos quieren apoyar. En el caso de estas diferentes situaciones que engendran una preferencia de los demandantes por las NPO²⁸, se habla también de «*contract failure*» en la medida en que los arreglos contractuales clásicos no ofrecen a los compradores garantías suficientes en cuanto al comportamiento de los productores. Subrayemos finalmente que un análisis del mismo tipo con resultados análogos puede también ser efectuado en términos de «costes de transacción»²⁹. Tal aproximación, típicamente en la línea del *New Institutional Economics*, permite concretamente mostrar que las NPO pueden igualmente ser una respuesta a problemas de información entre demandantes y no sólo entre compradores y productores (M. Krashinsky, 1986).

5.2. Teorías de la oferta: los móviles de los productores

Aunque evidencian las deficiencias de los poderes públicos o del mercado como espacios privilegiados para la aparición y el desarrollo de NPO, las teorías que se acaban de mencionar insisten todas ellas sobre las motivaciones de los compradores, es decir, sobre la vertiente «demanda». Por el contrario, no se

interesan en absoluto en los móviles de los productores. Ahora bien, el análisis de la vertiente «oferta» y, concretamente, de las motivaciones no financieras de los productores, es también fundamental para comprender las diferencias considerables que existen de un país a otro en cuanto al lugar y a la importancia de las NPO. Los trabajos empíricos de E. James (por ejemplo 1986 y 1987) son particularmente clarificadores a este respecto. Muestran, en efecto, que históricamente, la producción privada sin fines de lucro de los servicios sociales, médicos o educativos, no ha sido abordada por empresarios individuales sino por grupos movidos por motivaciones de orden religioso o ideológico. Para tales servicios, estos grupos pretenden desarrollar y promover sus convicciones así como captar el número máximo de miembros como sea posible. Según E. James, cabe comprobar que son precisamente estos servicios privados no lucrativos los más desarrollados estando, incluso todavía en la actualidad, concentrados en regiones marcadas por la competencia entre grupos de inspiración religiosa potentes y organizados.

Ha de subrayarse también el rol de los poderes públicos que, en numerosos países industrializados, parecen delegar en las NPO la producción de ciertos bienes colectivos o cuasi-colectivos, pero garantizan en gran medida la financiación de estas actividades. Para explicar tal delegación de funciones, se señalan a menudo tres grandes razones: en primer lugar, cuando los decisores públicos han de afrontar las exigencias de los ciudadanos que reclaman servicios diferenciados en función de factores lingüísticos, étnicos o religiosos, el recurso a las NPO resulta cómodo y permite asegurar tal diferenciación. Puede mencionarse aquí el argumento precedente de E. James y puede ilustrarse tal idea mediante el caso de los Países Bajos donde los servicios sociales,

²⁸ Se habla de los demandantes o compradores en sentido amplio. Así, un donante o benefactor puede ser visto como comprador de servicios que él hace prestar en beneficio de otras personas o de una colectividad.

²⁹ Para recordar, según autores como O. Williamson (1975), se denomina «costes de transacción» a los costes engendrados por la preparación y vigilancia de las transacciones económicas. Incluyen, concretamente, el tiempo y los medios necesarios para la recogida de la información, en el proceso de toma de decisión y en las operaciones de control.

sanitarios y educativos son prestados por organizaciones confesionales de tendencias diversas. El caso de la sociedad belga segmentada en «pilares» puede ser analizada, en cierta medida, de la misma manera. En segundo lugar, dado que una organización privada puede hacer pagar a los usuarios por los servicios ofrecidos con mayor facilidad, el coste soportado por el Estado puede disminuir o el número de beneficiarios aumentar para un mismo nivel de financiación pública si la responsabilidad de la producción es trasladada a las NPO. Por último, el coste total de producción puede ser en sí mismo inferior al de la producción pública, si las NPO no tienen las mismas restricciones salariales que el sector público o cuando se benefician de trabajo voluntario.

Otros factores que intervienen en la vertiente «oferta» han sido subrayados por A. Ben-Ner y T. Van Hoomissen (1991). Estos se centran particularmente en los costes ligados a todas las tareas que deben asumir los fundadores de una NPO: identificar y reunir a las personas e instituciones interesadas («*stakeholders*»), determinar si existe una demanda suficiente para la producción contemplada, procurarse los factores de producción, instrumentar mecanismos de control para garantizar el respeto de los objetivos de base establecidos, etc. A continuación, según ellos, una NPO no puede funcionar si no existe un grupo de *stakeholders* capaz de controlar la organización y para quienes las ventajas netas esperadas de la misma superan las ventajas que pudieran obtener por otras vías.

A. Ben-Ner y T. Van Hoomissen (1991) se encuentran también entre los primeros en proponer un marco teórico orientado a integrar en una misma aproximación los determinantes de la demanda para una producción privada sin ánimo de lucro y los factores que intervienen por el lado de

la oferta. Asimismo, ven la constitución de NPO como un proceso dinámico donde la «demanda crea por sí misma la oferta». Como apuntan J. Kendall y M. Knapp (1992), son tales aproximaciones integradas las que, sin duda, resultan más prometedoras.

5.3. Comportamiento y eficacia de las NPO

En relación con la literatura citada o con independencia de la misma, se ha construido un cierto número de modelos para analizar, no ya la existencia o el rol de las NPO, sino más bien su comportamiento y resultados. Así, por ejemplo, algunos modelos de optimización han sido desarrollados en la tradición neoclásica, concretamente para los hospitales, las universidades libres y las organizaciones de producción artística. Sin embargo, además de su concepción estrechamente ligada al contexto norteamericano, estos modelos se basan en una especificación a menudo muy simplificadora de la función objetivo de las NPO: maximización de la calidad o de la cantidad del servicio producido, maximización del presupuesto de la organización o de las ventajas materiales de sus miembros, etc.

Más interesantes nos parecen los debates sobre la eficacia productiva de las NPO, que no suponen una función objetivo predeterminada. Así, numerosos autores afirman que las NPO tienen una tendencia intrínseca a la ineficacia productiva, es decir, a la no minimización de sus costes (para un nivel dado de producción). En particular, A. Alchian y H. Demsetz (1972) así como H. Hansmann (1980) estiman que los dirigentes (administradores y directores) de una NPO no están en absoluto incitados a orientar su organización hacia una minimización de costes, en la medida en que la restricción de no-distribución les

impide apropiarse de las ganancias que pudiesen resultar de una eventual reducción de los costes. Además, añade Hansmann (1987), si las NPO no tuvieran en general costes más elevados que las empresas privadas con fines de lucro en idéntica situación, cabría encontrar muchas más operando con éxito en numerosas ramas de actividad en las que están generalmente ausentes.

Este tipo de argumentación no está del todo desprovista de cierta pertinencia pero hay que subrayar que tales comparaciones con empresas privadas clásicas suponen una producción idéntica, desde todo punto de vista, para ambos tipos de organización. Ahora bien, en la práctica esto es muy raro, puesto que las diferencias pueden ser considerables a nivel cualitativo. Por no citar más que un ejemplo, tomemos el desarrollado por B. A. Weisbrod (1988) concerniente a la calidad de los servicios en centros de atención de larga estancia para personas mayores en los Estados Unidos. Un estudio ha mostrado a este respecto que las instituciones privadas con ánimo de lucro distribuían en promedio cuatro veces más de sedantes que los centros de índole religiosa, cuando no se constataba diferencia alguna entre los pacientes en el momento de su admisión. Dado que estos medicamentos no son muy caros y permiten generalmente reducir el trabajo del personal de atención directa, se comprende más fácilmente que las instituciones privadas de tipo comercial tengan tasas de cuadros entre el personal inferiores y, a igualdad del resto de las cosas, costes medios menos elevados si la producción se mide, por ejemplo, en días de estancia. Un análisis basado en criterios puramente cuantitativos hubiera concluido en este caso que la eficacia productiva de las instituciones privadas con ánimo de lucro es mayor.

Algunos trabajos empíricos muestran también que las NPO tienden a responder mucho más lentamente que las firmas privadas clásicas a aumentos en la demanda. Ello se explica en parte por las dificultades a las que se enfrentan a menudo las NPO para reunir los medios financieros necesarios para poder afrontar un aumento de su capacidad de producción. Es precisamente para superar estas dificultades financieras que se constata en el sector «sin fines de lucro» numerosos casos de financiación cruzada: un bien o un servicio es producido y vendido para obtener beneficios que permitan financiar otra actividad más fundamental de la organización. Algunos modelos de empresa «multiproducto» han sido elaborados para poder abordar esta particularidad (ver, por ejemplo, E. James, 1983).

Por último, parece que las NPO detentan una longevidad particularmente importante. Según H. Anheier y W. Seibel (1990), ello se debe al hecho de que están menos sometidas a las presiones del mercado que las empresas que pretenden lograr beneficios y menos sujetas a los avatares políticos que el sector público. En cualquier caso, los trabajos de Seibel (1989) sugieren que la supervivencia de las NPO no guarda relación alguna con su competencia, lo que, según él, es su principal baza y su mayor debilidad.

Para terminar, apuntemos que estás diferentes pistas de reflexión han derivado también en trabajos cada vez más numerosos que conciernen a las políticas de los poderes públicos con respecto a las organizaciones privadas sin ánimo de lucro. ¿Cuál es el impacto sobre las NPO y sobre el bienestar colectivo, de las exoneraciones fiscales de las que se benefician a menudo de manera directa o indirecta?. ¿En qué actividades y de qué manera es deseable impulsar el desarrollo de las NPO?. ¿Han de concebirse políticas

diferentes para las NPO no comerciales y las que tienen actividades comerciales?. Estas son algunas de las cuestiones que son abordadas en la literatura más reciente pero para las que todavía se está lejos de haber encontrado respuestas satisfactorias.

6. CONCLUSIONES

El análisis económico de las asociaciones tiene todavía un largo camino por recorrer, tanto más por cuanto que la penuria estadística sobre este tipo de organización de la que adolecen casi todos los países limita seriamente los esfuerzos de investigación. No obstante, se han logrado considerables progresos desde hace una quincena de años con la puesta a punto de conceptos e instrumentos que permiten comprender mejor este mundo, al mismo tiempo, próximo y desconocido. En Francia, concretamente, la afirmación del sector de economía social ha impulsado el desarrollo de trabajos, sobre todo empíricos, sobre las asociaciones de prestación de servicios y más generalmente sobre las dimensiones económicas de lo asociativo. En cuanto a los avances teóricos más significativos, éstos provienen del mundo anglosajón, principalmente de Estados Unidos donde una amplia corriente de investigación ha tomado cuerpo para estudiar las *non-profit organizations*.

Las teorías que conciernen a las NPO, sobre todo aquéllas que tratan de su comportamiento y de su destreza o competitividad económica pueden parecer severas e incluso injustas desde ciertos enfoques. Sin embargo, tienen la ventaja de plantear cuestiones a menudo ocultas y de apuntar algunas claves importantes. En efecto, dados los valores que les mueven y la utilidad social a menudo muy evidente de sus servicios, muchas asociaciones tienden a considerar que no

ha de atenderse a cuestiones de eficacia en sus campos de actividad. Ahora bien, en la medida en que numerosas producciones asociativas son mayoritariamente financiadas por los poderes públicos, parece legítimo que éstos puedan reclamar una utilización lo más eficaz posible del dinero de la colectividad. Las dificultades que padecen hoy las finanzas de la mayor parte de los Estados no pueden más que reforzar esta exigencia.

Desde esta perspectiva, sería lógico y estimulante que pudieran ser comparadas las eficacias respectivas de diferentes formas de organización que ofrecen el mismo tipo de bien o de servicio (organización asociativa, institución pública, empresa con ánimo de lucro...). Diversos métodos pueden ser utilizados con este fin, pero hasta el momento presente han sido aplicados sobre todo al estudio de los servicios públicos³⁰. En cuanto a las actividades asociativas, todo o casi todo está por hacer. A condición de tener en cuenta las dimensiones cualitativas y no sólo cuantitativas de estas últimas, tales análisis comparados podrían, por ejemplo, mostrar en qué tipos de actividad las asociaciones son las más idóneas y deben ser activamente fomentadas por los poderes públicos. Dichos análisis contribuirían, sin duda, a reforzar la credibilidad de las asociaciones.

De una manera más general, los progresos del análisis económico de las asociaciones están fuertemente condicionados por la mejora de las fuentes de documentación, en particular en el plano estadístico. Así, podrían acometerse numerosas acciones para que en un plazo de tiempo, en un máximo

³⁰ Ver, por ejemplo, a este respecto el reciente trabajo de B. Meunier (1992) sobre la evaluación de la gestión no-mercantil, así como numerosos trabajos empíricos a los que hace referencia.

de países, una observación sistemática de las asociaciones fuera integrada en los dispositivos oficiales de recopilación y de tratamiento estadístico. Entonces solamente podría garantizarse una producción regular de datos cifrados y alimentaría permanentemente los estudios y avances de los investigadores. No obstante, la constitución de tales bases de datos implica que previamente se lleven a cabo importantes trabajos metodológicos para conciliar, por una parte, la necesaria consideración de las especificidades de la economía asociativa y, por otra, las contingencias y rigideces de las prácticas estadísticas en los campos económicos más clásicos.

De todas maneras, sea a nivel empírico o sobre el plano teórico, una adecuada comprensión de las asociaciones exige la superación de los «economicismos» de todo género, concretamente, de aquéllos que tendiesen a restringir a las asociaciones a parámetros únicamente cuantitativos o a funciones-objetivo exiguas y simplificadoras. La literatura que se ha mencionado sugiere que las realidades asociativas sólo pueden ser abordadas combinando con los elementos económicos, parámetros sociales, políticos y culturales. En este sentido, lo que ha de construirse progresivamente es una verdadera «economía política» de las asociaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, A. y DEMSETZ H. (1972): «Production, Information Costs and Economic Organization», *American Economic Review*, vol. 62, p. 777-795.
- ANHEIER, H. y SEIBEL, W., eds. (1990J. *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, W. de Gruyter, Berlín.
- BADEL, C. (1990): «Institutional Choice and the Nonprofit Sector», en: *The Third Sector* (H. Anheier y W. Seibel, eds.), p. 47-64.
- BELLEY, M. (1988): «Les relations entre économie sociale, économie publique et économie privée. La derive des coopératives au Québec», en: *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes*, Actes du XVIIe Congrès du CIRIEC, Liège, p. 131-141.
- BEN-NER, A. y GUI, B., eds., (1991): «The Nonprofit Sector in the Mixed Economy», Special Issue of the *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n.º4.
- BEN-NER, A. y VAN HOOMISSENT, T. (1991): «Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, p. 519-550.
- BRUNEAU, C. (1988): «L'état des publications sur les associations en France (1930-1985)», *Revue de l'économie sociale*, n.º 14, p. 29-34.
- BRUNEAU, C. y RIOUX, J.P. (1981): «Les associations en France, 1930-1980. Essai de bibliographie rétrospective», *Archives de sciences sociales de la coopération et du développement*, n.º 58, p. 119-164.
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1990J: *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur.
- COURTOIS, J. (1991): *Les associations. Un monde méconnu (enquête nationale)*, Ed. du Crédit Coopératif, Nanterre.
- DEFOURNY, J. (1991): «L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie», *Coopératives et Développement*, vol. 23, n.º1, p. 151-175.
- DEFOURNY, J. (1992): «Histoire et actualité du fait associatif. Quelques repères», en: *Vie associative et fonctions collectives*, Rapport de la Commission 4 du Xe Congrès des Economistes Belges de Langue Française, CI-FOP, Charleroi, p. 21-34.
- DEFOURNY, J. (1993): «Le secteur non-marchand: ses spécificités et ses perspectives d'avenir», *Wallonie* (Conseil Economique et Social de la Région Wallonne), n.º 26, p. 11-17.
- DEFOURNY, J., ed. (1994): *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN, J.L. eds. (1992): *Économie sociale - The Third Sector*, Ed. De Boeck, Bruxelles.

- GINSBURGH, V. y PESTIEAU, P., eds. (1987): *L'économie informelle*, Editions Labor, Bruxelles.
- GUESLIN, A. (1987): *L'invention de l'économie sociale*, Ed. Economica, Paris.
- GUI, B. (1991): «The Economic Rationale for the Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 4, p. 551-572.
- HANSMANN, H. (1980): «The Role of Non profit Enterprise», *Yale Law Journal*, vol. 89, p. 835-901.
- HANSMANN, H. (1987): «Economic Theories of Nonprofit Organization», en: *The Nonprofit Sector* (W.W. Powell, de.), p. 27-42.
- JAMES, E. (1983): «How Nonprofits Grow: A Model», *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 2, p. 350-365.
- JAMES, E. (1986): «The Private Nonprofit Provision of Education: A Theoretical Model and Application to Japan», *Journal of Comparative Economics*, vol. 10, p. 255-276.
- JAMES, E., ed. (1989): *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, Oxford University Press, New York.
- JAMES, E. (1990): Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspective», en: *The Third Sector* (H. Anheier y W. Seibel, eds.), p. 21-30.
- JAMES, E. y ROSE-ACKERMAN, S. (1986): *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, Harwood Academic Publishers, London.
- KENDALL, J. y KNAPP, M. (1992): *Charity Statistics in a European Context: A Position Paper on the Research Issues*, Report to the Charities Aid Foundation, University of Kent, Canterbury.
- KNAPP, M. (1984): *The Economics of Social Care*, Macmillan, London.
- KRASHINSKY, M. (1986): Transactions Costs and a Look at the Nonprofit Organization», en: *The Economics of Nonprofit Institutions* (S. Rose-Ackerman, ed.), p. 114-132.
- LEVESQUE, B. y MALO, M.C. (1992): «L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité importante», en *Economie sociale - The Third Sector* (J. Defourny y J.L. Monzón, eds.), p. 385-446.
- MAREE, M. y SAIVE, M.A. (1983): *Economie sociale et renouveau coopératif*, Travaux de recherches du CIRIEC 83/07, Liège.
- MEISTER, A. (1972): *Vers une sociologie des associations*, Editions Ouvrières, Paris.
- MEISTER, A. (1974): *La participation dans les associations*, Editions Ouvrières, Paris.
- MEUNIER, B. (1992): *Le management du non-marchand*, Ed. Economica, Paris.
- NELSON, R. y KRASHINSKY, M. (1973): «Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and Organization of Supply», en: *Public Subsidy and Day Care of Young Children* (R. Nelson y D. Young, eds.) D.C. Heath y Co, Lexington, Mass.
- O'NEIL, M. (1989): *The Third America: The Emergence of the Nonprofit Sector in the United States*, Jossey-Bass, San Francisco.
- POWELL, W.W., ed., (1987): *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven.
- ROBBINS, D. (1990): «Voluntary Organizations and the Social State in the European Community», *Voluntas*, vol. 1, n.º 2, p. 98-128.
- ROSE-ACKERMAN, S., ed. (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New York.
- SEIBEL, W. (1989): «The Function of Mellow Weakness. Nonprofit Organizations as Problem Nonsolvers in Germany», en: *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, (E. James, de.), p. 177-192.
- SEIBEL, W. y ANHEIER, H. (1990): «Sociological and Political Science Approaches to the Third Sector», en: *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations* (H. Anheier y W. Seibel, eds.), p. 7-20.
- SOUSI, G. y MAYAUD, Y., eds., (1992): *Le droit des associations*, vol. 1, Commission des Communautés Européennes et Editions Lamy, Paris.
- WEISBROD, B.A. (1974): «Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy», en: *Altruism, Morality and Economic Theory* (E.S. Phelps, ed.), Russel Sage, New York, p. 171-195.
- WEISBROD, B.A. (1977), *The Voluntary Nonprofit Sector*, D.C. Heath & Co., Lexington, Mass.
- WEISBROD, B.A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.