



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, n° 37, abril 2001, pp. 117-140**

**El sector no lucrativo desde el
enfoque de la elección pública:
Cuando la oferta no lucrativa de
bienes públicos es el resultado de
decisiones emanadas del proceso
político**

**Miguel Puchades Navarro
Antonia Sajardo Moreno**

Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 2001 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

El sector no lucrativo desde el enfoque de la elección pública: Cuando la oferta no lucrativa de bienes públicos es el resultado de decisiones emanadas del proceso político

Miguel Puchades Navarro
Antonia Sajardo Moreno

Profesores Titulares del Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València

RESUMEN

La provisión voluntaria de bienes colectivos por parte de las entidades no lucrativas ha recibido poca atención en la literatura sobre el Sector Público; asimismo, el planteamiento tradicional de dichas entidades no considera la provisión no lucrativa de bienes como una decisión colectiva, aunque las personas, en calidad de consumidores o de donantes, constituyen el centro de sus constructos teóricos. La hipótesis del presente trabajo es que la provisión voluntaria por entidades no lucrativas es una elección colectiva. Presentamos un modelo en el que los miembros de una comunidad, tanto los que financian las entidades no lucrativas como los que no lo hacen (free riders), votan para elegir entre un programa político de provisión pública y un programa político de provisión no pública. También deben decidir a continuación si se aplica o no un programa de deducciones fiscales a los donativos a entidades no lucrativas. Nuestro modelo demuestra que se vota a favor de la provisión pública si existe una mayoría de contribuyentes a entidades de cooperación, siendo necesaria un porcentaje mínimo de contribuyentes cooperantes para que resulte elegida la provisión voluntaria.

PALABRAS CLAVE: Bienes colectivos, Elección colectiva, Entidades no lucrativas, Altruismo, Aportaciones voluntarias.

RÉSUMÉ

La provision volontaire de biens collectifs par les organisations sans but lucratif a attiré peu l'attention de la littérature du Secteur Public; d'ailleurs, la démarche traditionnelle de ces organisations ne considère pas la provision de biens sans but lucratif comme une décision collective, bien que les personnes, que ce soit en qualité de consommateurs ou de donateurs, constituent le centre de leurs théories. Ce travail soutient l'hypothèse que la provision volontaire sans but lucratif est un choix collectif. Nous présentons un modèle selon lequel les membres d'une communauté, tant ceux qui financent sans but lucratif que ceux qui ne le font pas (free riders), votent pour choisir entre un programme politique de provision publique et un programme politique de provision non publique. Ils doivent ensuite décider aussi l'application ou non d'un programme de déductions fiscales pour les dons aux organismes sans but lucratif. Notre modèle met en évidence que l'on vote pour la provision publique s'il existe une majorité de coopérateurs qui font des apports à des entités de coopération, tandis qu'un pourcentage minimum de contribuables coopérateurs est nécessaire pour choisir la provision volontaire.

MOTS CLÉ: Biens collectifs, Choix collectif, Organisations sans but lucratif, Altruisme, Apports volontaires.

ABSTRACT

The voluntary supply of collective goods by nonprofit institutions has deserved little attention in the Public Choice literature, and the classical nonprofits approach does not consider nonprofits supply as a collective decision, although individuals, either as consumers or as donors, are in the center of their theoretical constructs. In this paper we hypothesize that voluntary nonprofits' provision is a collective choice. We present a model in which the members of a community, both those who fund the nonprofits and those who do not (free riders) vote, so choosing between a political program of governmental supply and a political program of non governmental supply. Afterward, they must also decide whether a program of fiscal deductions to donations to nonprofits is applied or not. Our model shows that if there is a majority of cooperative contributors public provision is voted and a minimum percentage of cooperative contributors is required for voluntary provision.

KEY WORDS: Collective goods, Collective choice, Nonprofit organizations, Altruism, Voluntary contributions.

1.- Introducción

Junto al Sector Público y al Sector Privado Capitalista, el Sector de la Economía Social, del que las Entidades no lucrativas constituyen uno de sus principales componentes, es una realidad viva en fuerte expansión en las dos últimas décadas en Europa y en América. El conjunto de la Economía Social representa en Europa una media del 7'9% del total del empleo civil asalariado a tiempo completo, alcanzando en algunos países como Irlanda y Holanda el 15'9% y el 16'6% respectivamente (CIRIEC-International, 2000). Su componente no lucrativa¹, o Sector No Lucrativo, formado básicamente por asociaciones y fundaciones, es especialmente relevante al concentrar el 71% del total del empleo, claramente superior a la componente cooperativa. La provisión de bienes a través de estas Entidades no lucrativas es muy significativa en sectores de actividad tan diversos como la educación, la religión, la cultura, la sanidad, el medio ambiente y los servicios sociales (Salamon y Anheier, 1996).

Analizar y explicar la aparición y amplitud del Sector No Lucrativo ha sido una constante en la creciente y prolífica literatura económica de las dos últimas décadas centrada en este campo económico.

Sin embargo, a pesar de la importancia de esta provisión de bienes colectivos por mecanismos voluntarios no de mercado, una parte de la corriente dominante de la Ciencia Económica, la Escuela de la elección pública (Public Choice), ha prestado poca atención a las Entidades no lucrativas.

La mayor parte de esta literatura se ha edificado a partir de la obra seminal de Buchanan (1965) y su teoría de los clubs². Muchos de los bienes que suministran las Entidades no lucrativas presentan características de bienes club. Los modelos de club nos permiten determinar el nivel de output óptimo y el tamaño del grupo, con independencia de quién produzca el output³. Dada una distribución de la población en clubs, el output óptimo para cada club puede ser producido por empresas

1.- Desde el enfoque *Nonprofit* la definición más extendida de entidades no lucrativas es la propuesta por Salamon y Anheier (1992), los cuales establecieron cinco requisitos a cumplir por éstas: a) que su comportamiento respete el principio de no distribución de beneficios entre los propietarios o administradores de la entidad, y si efectivamente se obtienen beneficios, éstos han de destinarse exclusivamente al desarrollo de los fines de la entidad o se reinvierten; b) que sean entidades privadas; c) que sean entidades formalmente organizadas, con estructura y objetivos definidos; d) que sean autogobernadas, autónomas en relación al Sector Público y al Sector empresarial de mercado; y e) que movilicen recursos voluntarios.

2.- El estudio de los clubs estaba dirigido a superar el gap entre bienes privados y bienes públicos. Como es sabido, los bienes club se sitúan en una posición intermedia entre los bienes privados en los que el consumo es completamente rival y la exclusión sin costes, y los bienes públicos cuyo consumo es no rival y la exclusión no aplicable.

3.- Las extensiones y refinamientos del modelo incluyen equilibrios y condiciones de óptimo con tasas de utilización variable (Sterbenz y Sandler, 1992), condiciones de distribución de la población en clubs, congestión no anónima (Hasley y Strange, 1991), clubs multiproducto (Bruekner y Lee, 1999; Sandler y Tschirhart, 1993) e información asimétrica (Lee 1991, Silva y Khan, 1993).

privadas lucrativas, por gobiernos locales o por algún tipo de organización voluntaria. Ahora bien, aunque la pertenencia a un club sea voluntaria, sólo es posible financiar el coste de producción del bien cuando es posible excluir del club a quien no contribuye pagando una tasa de admisión o una tasa de utilización. Cuando no es posible o es difícil expulsar del club a quien no contribuye, es decir, al 'gorrón' o *free rider*, será necesaria una recaudación coactiva (a través de un gobierno) para asegurar su financiación.

La posibilidad de exclusión en muchos de los bienes que suministran el gobierno y las Entidades no lucrativas posibilitaría la provisión por empresas privadas. Sin embargo, la presencia de efectos externos significativos o de un objetivo redistributivo aconsejan no utilizar los precios como elemento racionador. Cuando es posible la exclusión, en ocasiones gobiernos y Entidades no lucrativas aplican precios o tasas inferiores al coste de producción por los servicios que prestan. A diferencia de las empresas lucrativas, la restricción legal de no distribuir beneficios en las Entidades no lucrativas atenúa el incentivo de establecer precios/cuotas que vacíen el mercado. Las Entidades no lucrativas ofrecen unos servicios sin utilizar como criterio básico de exclusión/racionamiento el precio, y una característica diferencial de las mismas es que se financian, al menos en parte, mediante donativos voluntarios.

La teoría de los clubs puede aplicarse para encontrar las condiciones de óptimo (tamaño del club y cantidad de output) pero no nos explica cómo surgen o cómo pueden financiarse las Entidades no lucrativas. Una entidad no lucrativa no es un club. Aunque Buchanan (1965) veía a los clubs como una alternativa privada no gubernamental a la provisión de bienes colectivos, el modelo puede resultar más apropiado para orientar la actuación de los gobiernos locales que para explicar el funcionamiento de las organizaciones voluntarias no gubernamentales.

En este trabajo utilizaremos ntos teóricos edificados desde el enfoque de la elección pública, en particular aquellos relativos a los procesos de decisión colectiva. La idea que se desarrolla es que *el proceso político de decisiones realizadas en el ámbito público en relación a la provisión de determinados bienes es un factor determinante en la explicación de la creación de Entidades no lucrativas*, y que elementos como la naturaleza de los bienes a proveer, las características de los individuos en su condición de votantes (en particular sus condicionantes ideológicos y morales) y los incentivos fiscales a las donaciones son condicionantes del resultado final, es decir, de la aparición y amplitud de este Sector.

2.- Teorías sobre la aparición de entidades no lucrativas

Para explicar la aparición y amplitud del Sector No Lucrativo en las economías, el núcleo de la literatura económica clásica anglosajona del enfoque *Nonprofit Organizations* ha situado a los individuos, en su condición de demandantes en un contexto de elección interinstitucional, en el centro de sus edificaciones teóricas⁴. En efecto, tanto desde el lado 'privado', con las Teorías de fallos del contrato y de control del consumidor, como del lado 'público', con las Teorías de fallos del Sector Público, el individuo, en su condición de demandante insatisfecho, es el mecanismo motor de la creación de Entidades no lucrativas, base por tanto de lo que puede denominarse como *creación autónoma del Sector No Lucrativo*. Esta visión ha ido completándose con nuevas teorías basadas en elementos de *creación inducida* de estas entidades por el Sector Público, caso de la Teoría del *Third party government* y de los modelos de colaboración entre Sector Público y *Nonprofit Sector*.

En este artículo se profundiza en esta segunda dirección, la creación inducida, introduciendo para ello la perspectiva analítica de la elección pública (*Public Choice*).

Desde el lado de la demanda se contempla la aparición de las Entidades no lucrativas a partir del fallo de mercado en bienes colectivos en sociedades con demandas de consumidores heterogéneos (Weisbrod, 1975, 1988). Si la provisión pública se adecua a la demanda del votante mediano (Downs, 1957), todos los individuos con demanda superior a la del votante mediano reciben menos suministro del que desearían. La existencia de esta demanda insatisfecha puede propiciar que los individuos se organicen voluntariamente para obtener una mayor provisión. Las Entidades no lucrativas serían entonces un complemento a la oferta pública gubernamental.

Esta concepción supone considerar a las Entidades no lucrativas como un elemento residual que aparece por una demanda de bienes colectivos descuidada por el gobierno. Sin embargo, a pesar de ser el núcleo de las *teorías de creación autónoma del Nonprofit sector*, la heterogeneidad en las preferencias de los consumidores no es suficiente para explicar la aparición de las Entidades no lucrativas en la provisión adicional de bienes colectivos.

Para bienes públicos samuelsonianos incrementar la provisión hasta el nivel deseado por los individuos de demanda más alta exigiría aumentar las aportaciones de todos (incluidos los de demanda baja que ya consideran que aportan demasiado), lo que no puede conseguirse de forma voluntaria.

4.- Véase Sajardo (1996) para un análisis de esta literatura.

Si se trata de bienes públicos locales, como sucede con gran parte de los bienes producidos realmente por las Entidades no lucrativas, la descentralización fiscal puede mejorar el grado de satisfacción de los individuos aproximando la oferta a las preferencias reales de los ciudadanos de cada jurisdicción. La elección de un tamaño de jurisdicción óptimo mejorará el bienestar en mayor medida que dejar la provisión de la demanda insatisfecha a organizaciones voluntarias que se enfrentaran al problema de cómo financiar la provisión y cómo evitar el problema del *free rider* cuando no es posible aplicar la exclusión ni la coacción para recaudar aportaciones de los individuos. Esta argumentación hace redundante la existencia de Entidades no lucrativas en las economías.

Desde esta perspectiva, la aparición de Entidades no lucrativas sobre la base de una demanda insatisfecha simplemente evidencia un mal funcionamiento de las decisiones de gobierno y, por tanto, del mecanismo político de decisión colectiva.

Una alternativa que compatibilizaría la argumentación anterior con la aparición y extensión de Entidades no lucrativas en las economías es la de considerar que el gobierno delega la producción de determinados bienes en las Entidades no lucrativas⁵. Esto es, *el gobierno puede financiar la producción que es desempeñada por no lucrativas*. Un motivo para delegar la producción de bienes colectivos en no lucrativas es que estas instituciones obtengan alguna ventaja real o pecuniaria en la producción. Por ejemplo, las Entidades no lucrativas no tienen las mismas restricciones burocráticas y pueden tener acceso a trabajo voluntario (James y Rose-Ackerman, 1986; Smith y Lipsky, 1993; Frank y Salkever, 1994), lo que puede permitir obtener una cantidad análoga a un coste menor que cuando lo suministra directamente el gobierno.

Podemos encontrar un ejemplo de delegación gubernamental en el caso de la educación en España. El Estado garantiza educación gratuita primaria y secundaria para todos (obligatoria). Sin embargo, una parte significativa de la misma se realiza en “centros concertados” mayoritariamente de instituciones religiosas. Otro ejemplo, en este mismo país, es el de los servicios sociales (Chaves y Sajardo, 1997). Otro caso, esta vez en el Reino Unido, lo encontramos en el giro de la actuación de la tercera administración Thatcher para reducir los niveles de gasto público y respaldar alternativas a servicios sociales suministrados públicamente (*statutorily supplied*) (Deakin, 1994) que supuso un crecimiento de los ingresos del sector voluntario del 20 % entre 1990-95, particularmente desde fuentes gubernamentales (NCVO, 1996). La mitad de dicho crecimiento de rentas puede atribuirse a lo que se ha denominado “*contract culture*”⁶ por medio del cual las organizaciones voluntarias licitan en la obtención de contratos para suministrar un servicio financiado por organismos públicos (Harrow et al, 1999).

5.- En rigor esta división funcional bebe de la concepción hacendística musgraviana de las funciones del Estado, la cual diferencia las funciones de provisión (en el sentido de financiación) de la producción del bien o servicio (ver Sajardo, 1996).

6.- El crecimiento de estos contratos ha venido impulsado desde las autoridades públicas sobre la base de un mayor énfasis en economía, efectividad y ganancias en eficiencia año a año (Mellest et al, 1993; Wise, 1995; Jones, 1996).

Desde esta perspectiva, el suministro de bienes colectivos por no lucrativos ya no es algo residual sino que viene *inducida por las autoridades públicas*, no es el resultado de una demanda insatisfecha. Si el gobierno financia la totalidad del coste se trataría en realidad de una provisión gubernamental y una producción realizada a través de no lucrativos.

En cualquier caso, la decisión de delegar el suministro de determinados bienes es una decisión política, lo que nos sitúa en el campo de la elección pública y del juego político.

Cabe añadir otra consideración. Las Entidades no lucrativas no se limitan a suplementar la cantidad suministrada por el gobierno sino que también ofertan bienes de diferente calidad o características distintas de los bienes que suministra el gobierno, a diferentes consumidores, o bienes que no suministra en absoluto el Sector Público.

En la medida en que las Entidades no lucrativas y el Estado presentan objetivos diferenciados, pueden a su vez presentar comportamientos diferenciados que conllevan unas características distintas de los bienes según quien los suministre. Si el gobierno ha de realizar una oferta accesible a todos los ciudadanos, tiene que actuar como suministrador de 'última instancia' (Kapur y Weisbrod, 2000), lo que puede ocasionar una reducción en la calidad, por ejemplo, en un contexto de costes de congestión. Por su parte las Entidades no lucrativas carecen de este objetivo universalista y pueden limitar el acceso y ofrecer una mayor calidad.

Otra cuestión que no puede soslayarse es el componente ético e ideológico presente en lo referente a las organizaciones voluntarias. Es evidente el comportamiento éticamente orientado de ciertos individuos, en principio los voluntarios y los donantes, claves en estas entidades, quienes actuarían rompiendo con el modelo individualista del *homo economicus*. Por otro lado, el elemento ideológico y religioso se aprecia también en la introducción de ciertas características diferenciales en el output respecto a la oferta gubernamental⁷. Las Entidades no lucrativas suministran este tipo de bienes que no suministra en absoluto el gobierno. Un ejemplo puede ser la religión (es necesario señalar que las organizaciones de carácter o de orientación religiosa constituyen una parte muy significativa de las Entidades no lucrativas). La asistencia religiosa presenta características de bien público y como tal podría ser suministrada por el gobierno, atendiendo a las preferencias de los votantes.

Así pues, la elección del tipo de organización (pública o no lucrativa) no es simplemente una elección entre formas alternativas para suministrar el mismo output a los mismos consumidores, sino diferentes outputs, para diferentes consumidores o ambas situaciones (Okten y Weisbrod 2000).

7.- Así por ejemplo, la enseñanza en colegios religiosos no es exactamente el mismo bien que en un centro público. Los centros religiosos incluyen en su oferta la transmisión de unas creencias y unos principios morales diferentes de los de la escuela pública, y este elemento distintivo satisface la demanda de los padres que buscan estas características en la educación de sus hijos. Análogamente, los hospitales propiedad de religiosos, además del lógico tratamiento estrictamente médico, ofrecen consuelo religioso - moral al paciente.

En definitiva, es en el ámbito político en el que los ciudadanos deben decidir sobre qué bienes suministra el gobierno y en qué cantidades y qué bienes suministran las Entidades no lucrativas. Por consiguiente, el suministro por no lucrativas se convierte entonces en una elección pública.

En este sentido, es una decisión política el que la religión no sea suministrada por el gobierno sino por otras instituciones ajenas al Estado. Asimismo es también una decisión política si las iglesias deben financiarse exclusivamente con aportaciones voluntarias, prohibiendo cualquier financiación directa del Estado, como es el caso de Estados Unidos⁸, o si se financian en gran parte con aportaciones estatales, tal como ocurre en algunos países europeos, y a través de qué mecanismos (ya sea con un impuesto religioso, caso de Alemania, o con una asignación tributaria, casos de España e Italia, o con otro tipo de subvenciones).

En el mismo sentido, respecto a la enseñanza, es en el ámbito político donde se decide si el gobierno va a realizar una oferta suficiente para proporcionar enseñanza gratuita y obligatoria a todos o si va a dejar espacio para que las Entidades no lucrativas suministren enseñanza, y qué parte de financiación aportará el gobierno.

Idéntico razonamiento puede desarrollarse para otros servicios de bienestar social como son la sanidad, servicios culturales como museos y bibliotecas, los servicios sociales de atención a personas mayores y a personas minusválidas, los servicios de inserción socio-laboral a parados con problemas de inempleabilidad, etc.

La hipótesis que introducimos es que no se trata de una demanda residual, entendida en tanto que diferencia entre las preferencias de algunos individuos y la cantidad que se suministra de acuerdo con las reglas de decisión colectiva (tesis Downs – Weisbrod), sino que la demanda de los bienes de las Entidades no lucrativas aparece porque a través del proceso político se decide que no sea suministrada por el Estado. Evidentemente las Entidades no lucrativas deben cubrir una demanda no satisfecha por el Estado, no generar duplicidades y por tanto despilfarro de recursos.

Desde el lado de la demanda podemos considerar que la opción por las Entidades no lucrativas es una decisión colectiva; es el resultado de las preferencias individuales manifestadas en el proceso político.

Dada la mediación de los políticos en el proceso político, éstos políticos deben presentar sus propuestas antes de ser elegidos, propuestas que han de especificar claramente qué bienes y en qué cantidad propone suministrar, así como en qué condiciones, y qué papel confieren al Sector No Lucrativo.

8.- La primera enmienda constitucional estadounidense dice así "El Congreso no debe legislar el ámbito de la religión ni debe prohibir su libre ejercicio".

Desarrollaremos a continuación unos escenarios (modelos) de expresión de las preferencias individuales en el proceso político, escenarios que conducirán a decisiones políticas colectivas de uno u otro signo relativas a oferta pública / no lucrativa de bienes públicos.

3.- Comportamiento cooperativo y financiación voluntaria

Los dos modelos más habituales utilizados en la literatura relativa a las Entidades no lucrativas son el modelo de bienes públicos y el modelo de consumo privado. Una diferencia sustancial entre ambos modelos estriba en la concepción de las donaciones, o aportaciones económicas voluntarias de los individuos. En los denominados modelos de consumo privado los actos de donar se justifican en sí mismos, mientras que en los modelos de bienes públicos estos actos se enmarcan en un contexto de demanda insatisfecha y de necesidad.

En los *modelos de consumo privado* se considera que el acto de donar proporciona utilidad, de forma que los donativos son considerados como un bien privado consumido por el donante⁹. En una línea próxima, algunos trabajos han tratado de contrastar la hipótesis de donativos por razones de prestigio (Rose Ackerman, 1986; Harbaugh, 1998).

Interpretado en un sentido estricto, el modelo de consumo privado implica que los donantes obtienen utilidad aunque su donativo no produzca ningún tipo de bien, debido a que su utilidad emana del acto de dar en sí mismo. En otras palabras, según este modelo las donaciones (y/o cuotas) no se conciben como medio o quasi-precios pagados por los supuestos donantes a cambio de los bienes provistos, sino como 'bienes' que gozan de valor en sí mismos, por el incremento de bienestar psicológico que generan en el propio donante. Los donantes serán indiferentes en relación al tipo de bien que finalmente se financie con su aportación, mientras les genere bienestar psicológico. Puede incluso darse que el nivel de satisfacción personal dependa de la magnitud o valor de su donativo.

En la medida en que los donativos concebidos bajo este modelo de consumo privado no se hallan relacionados con el output, este tipo de contribuciones voluntarias difícilmente pueden considerarse como una alternativa real a la provisión gubernamental. Desde el gobierno se puede considerar la oferta de las Entidades no lucrativas financiadas bajo este tipo de donaciones como dada y ajustar la provisión de bienes públicos.

9.- Un modelo altruista impuro, enmarcado en este enfoque, es desarrollado por Andreoni (1990).

A diferencia del anterior modelo de consumo privado, el modelo de bienes públicos parte de la idea de la existencia de una demanda insatisfecha con la provisión pública de bienes públicos. En este segundo contexto, la motivación que justifica la donación es el deseo de financiar un incremento la oferta de bien público. Luego las contribuciones económicas voluntarias son concebidas como un cuasi-precio pagado por el bien colectivo a recibir a cambio. Cada individuo decide sobre la magnitud de su donación en función de la utilidad que le proporciona el incremento en la provisión del bien colectivo.

Consideremos una función de utilidad individual

$$U_i(X_i, G) \quad [1]$$

donde X_i es la cantidad de bien privado consumida por i , y G la provisión de bien colectivo.

En ausencia de una institución que coordine las cantidades de bien público a suministrar, cada individuo debe decidir su contribución a la financiación del bien público. Si cada individuo considera las aportaciones de los demás como dadas, contribuirá en una cantidad tal que iguale su relación marginal de sustitución con la relación entre los precios (como si el bien público fuera un bien privado).

$$\frac{\partial U_i / \partial G}{\partial U_i / \partial X_i} = \frac{P_g}{P_x} \quad [2]$$

lo que nos lleva a una subprovisión de bien colectivo G , por cuanto, de acuerdo con la conocida ecuación samuelsoniana la provisión óptima se obtiene cuando

$$\sum_i \frac{\partial U_i / \partial G}{\partial U_i / \partial X_i} = \frac{P_g}{P_x} \quad [3]$$

La magnitud de la subprovisión depende de la naturaleza de la función de utilidad y aumenta con el tamaño de la comunidad (Cornes y Sandler, 1986).

Los individuos estarán mejor si alguna institución coordina las contribuciones individuales. Esto se traduce en que en el proceso político los individuos votan por la provisión pública del bien colectivo.

Una mayor oferta voluntaria de bienes colectivos será posible si introducimos un supuesto de comportamiento cooperativo de los individuos. Todos pueden beneficiarse del comportamiento coopera-

tivo. La cooperación tiene un efecto externo (además del efecto externo del bien) del que todos se benefician e induce a la cooperación. Cualquier participante en la economía mejora económicamente si los demás aumentan sus contribuciones voluntarias, pero no hay requerimiento alguno por el hecho de que, si los otros aportan más, la persona de referencia tenga que hacerlo a su vez.

El reconocimiento de la interdependencia económica, sin embargo, genera en cada participante un incentivo para modificar, el comportamiento de los demás. Sin embargo, las barreras de los costes de transacción excluyen un contrato mutuo tan complejo a pesar de las ganancias potenciales. Si se excluyen los procesos contractuales de intercambio político o económico, la salida natural de ese incentivo es la inversión en las instituciones que incorporan intentos no contractuales de modificación de comportamientos. Casi por exclusión nos queda sólo la ética como el único medio viable de captura del valor económico potencial que existe por encima y más allá del asegurado por el funcionamiento de los mercados y de la política pública (Buchanan, 1991, 1996).

Podemos partir de la premisa de que el comportamiento individual se halla condicionado por normas éticas y morales (Buchanan, 1996; James, 1986). Los principios éticos pueden inducir a un comportamiento cooperativo al menos dentro del grupo comprometido con la institución no lucrativa. Un aspecto importante en las Entidades no lucrativas es que los donantes (especialmente cuando se dona tiempo, caso del voluntariado) se involucran directamente en la provisión del bien y no podemos olvidarnos de la dimensión religiosa o ideológica que suele presidir este tipo de organizaciones.

En el seno de un grupo comprometido con una institución voluntaria, podemos considerar que el individuo confía en que su comportamiento influirá en el comportamiento de los demás, su comportamiento cooperativo inducirá a los otros miembros del grupo a comportarse cooperativamente. De esta forma, el individuo percibe un beneficio de su aportación superior al valor marginal de su aportación.

En un grupo de v individuos con un compromiso cooperativo si un individuo decide realizar una aportación económica por valor de H_i para financiar ese bien colectivo y los demás miembros del grupo se comportan del mismo modo, cada uno de ellos percibirá un incremento en la provisión del bien G igual a

$$G = \sum_{i \in v} \frac{H_i}{P_g} \quad [4]$$

siendo P_g el precio del bien colectivo.

El que al menos algunos individuos estén dispuestos a comportarse cooperativamente¹⁰ puede permitir la oferta voluntaria no nula pero no la asegura.

4.- Votando oferta voluntaria vs. pública

Los ciudadanos de la comunidad han de decidir si la oferta del bien colectivo va a realizarse por el Estado o por las Entidades no lucrativas. Se trata de una decisión colectiva que los individuos manifestarán mediante el proceso político. En consecuencia, *desde esta perspectiva la existencia de bienes colectivos ofertados por el Sector No Lucrativo obedece a decisiones colectivas adoptadas en el proceso político.*

Plantaremos las posibles decisiones colectivas con un modelo.

Consideremos una comunidad con n individuos. En esta comunidad tenemos v individuos dispuestos a comportarse cooperativamente y r individuos dispuestos a comportarse como *free riders* ($n = v + r$).

Los individuos consumen el bien privado X y el bien colectivo G , cuyos precios son P_x y P_g . Los individuos pueden votar un programa que incluya provisión gubernamental u otro de no provisión gubernamental para que la provisión del bien colectivo se realice a través de entidades no gubernamentales de carácter voluntario. Las decisiones políticas se adoptan democráticamente por mayoría. Suponemos además que los individuos conocen la proporción de individuos cooperativos y free riders en la comunidad. Este conocimiento pueden haberlo obtenido de su experiencia en periodos anteriores.

Si los individuos v son mayoría ($v > r$), triunfará la opción de provisión pública y el gobierno suministrará una cantidad óptima del bien colectivo G que se financiará con un impuesto personal sobre la renta con una tasa impositiva t .

Por el contrario, si en la elección política triunfa la opción de no provisión gubernamental, el Sector No Lucrativo podrá suministrar el bien colectivo G . En este último escenario, la cantidad suministrada del bien dependerá de las aportaciones voluntarias que realicen los individuos cooperativos, mientras que los *free riders* no aportan nada¹¹.

10.- Esta hipótesis es razonable, pues, como explica Hirschman (1986), en toda comunidad existen personas 'cooperativas' esto es, comprometidas con lo público, aunque su importancia es variable. Caso contrario, estaríamos ante situaciones propias a las descritas en el conocido 'Dilema del prisionero', las cuales no se dan en la realidad globalmente en las sociedades.

11.- Los individuos cooperativos voluntarios actúan bajo un compromiso ético, mientras que los *free rider* consideran las aportaciones de los demás como dadas de forma que estarían dispuestos a aportar una contribución como en la ecuación [2]. Por simplicidad consideraremos que realizan una aportación nula.

Si todos los individuos de la comunidad se comportasen cooperativamente el resultado podría ser el mismo que con provisión gubernamental. Cada uno de ellos realizará una contribución voluntaria proporcional a su renta equivalente a los tributos que cada uno pagaría con provisión gubernamental, lo que significa que cada individuo contribuiría con una proporción de su renta tal que $g = t$.

Sin embargo, la existencia de *free riders* obliga a modificar las aportaciones voluntarias. Además, la existencia de comportamiento cooperativo no implica que se vaya a suministrar la misma cantidad de bien colectivo que cuando se suministra a través de un gobierno. En efecto, los v individuos cooperativos no incrementan sus aportaciones en la cuantía necesaria para compensar la falta de aportaciones de los *free riders* sino que ajustan su comportamiento para maximizar su utilidad bajo el supuesto de v individuos cooperativos. Esto es, deciden sus aportaciones voluntarias hasta el punto en que se cumpla

$$\frac{\sum_{i \in v} \frac{\partial U_i}{\partial G}}{\frac{\partial U_i}{\partial X_i}} = \frac{P_g}{P_x} \quad [5]$$

Del proceso político emanará la decisión relativa a oferta pública o no pública. Este proceso dependerá de las funciones de utilidad, de la proporción de individuos cooperativos respecto al total de la comunidad y de las características del bien colectivo G .

Analicemos cuál puede ser el resultado de la votación política en algunos casos:

a) Estado y Sector No Lucrativo suministran idéntico bien público y en idénticas condiciones.

Consideremos el caso de un bien público (consumo no rival y no excluible) que puede ser suministrado por el gobierno o por no lucrativos en las mismas condiciones de costes y características del bien.

Si el bien G es suministrado por el gobierno y financiado con un impuesto proporcional sobre la renta personal, el consumo de bien privado y bien público para cada individuo será, respectivamente,

$$X_i = \frac{R_i (1 - t)}{P_x} \quad G = \sum_i \frac{tR_i}{P_g} \quad [6]$$

Por el contrario, cuando la oferta procede del Sector No Lucrativo el consumo de bien privado será distinto entre los *free riders* y los que cooperan a la financiación del bien colectivo. Su consumo de bien privado será:

$$X_{i/i \in r} = \frac{R_i}{P_x} \quad X_{i/i \in v} = \frac{R_i (1 - g)}{P_x} \quad [7]$$

mientras que la cantidad de bien colectivo que consumen todos

$$G = \sum_{i \in v} \frac{gR_i}{P_g} \quad [8]$$

Ante la alternativa de elegir entre provisión pública y oferta voluntaria, los individuos cooperativos elegirán provisión gubernamental ya que de esta forma estarán mejor siempre que $r > 0$. Con independencia de lo que voten los *free riders*, la opción de provisión gubernamental ganará si los individuos cooperativos son mayoría ($v/n > 0,5$).

Por su parte, a los *free riders* les interesa la oferta voluntaria siempre que el número de individuos cooperativos sea suficientemente alto. La ventaja del *free rider* es mayor cuando mayor sea el número de cooperativos (disfrutará de mayor cantidad de bien público sin aportar nada). Pero cuando los *free riders* son mayoría corren el peligro de que la provisión de bien colectivo se reduzca tanto que la pérdida de utilidad por el descenso de la provisión del bien colectivo supera la ganancia en términos de aumento de bien privado derivada de no cooperar y no pagar impuestos.

En el caso particular de una función de utilidad Cobb-Douglas, con preferencias y rentas iguales para todos los individuos, la cantidad (óptima) de bien público suministrada por un gobierno¹² será

$$G^* = \frac{ntR}{P_g} = \frac{n^2\beta}{\alpha + n\beta} \frac{R}{P_g} \quad [9]$$

12.- La tasa impositiva a aplicar es $t = \frac{n\beta}{\alpha + n\beta}$

mientras que la provisión basada en contribuciones voluntarias de v individuos¹³ será:

$$G = \frac{vgR}{P_g} = \frac{v^2\beta}{\alpha + v\beta} \frac{R}{P_g} \quad [10]$$

Los *free rider* sólo obtienen ventaja de la oferta voluntaria frente a la gubernamental si la proporción de individuos cooperativos respecto al total es suficientemente alta. Un *free rider* votará oferta voluntaria cuando se cumpla la condición

$$\frac{v}{n} > (1 - t)^{\frac{\alpha}{\beta}} \frac{t}{g} \quad [11]$$

en caso contrario a los *free riders* también les interesa votar provisión pública.

La condición para que en la votación política triunfe oferta voluntaria es

$$0,5 > \frac{v}{n} > (1 - t)^{\frac{\alpha}{\beta}} \frac{t}{g} \quad [12]$$

En este caso una mayoría de *free riders* explota a una minoría (importante) de contribuyentes cooperativos. Ahora bien, como la pérdida de utilidad es grande, los individuos cooperativos tienen un fuerte incentivo para abandonar el grupo y unirse a los *free rider*, y el incentivo aumenta conforme aumenta la proporción de *free riders* respecto al total. Es de esperar, por tanto, que, aunque se cumpliera la condición anterior, el desplazamiento de individuos del grupo cooperativo al grupo de los *free riders* acabara llevando a tal subprovisión del bien público que los *free riders* acabaran votando provisión pública.

b) Estado y Sector No Lucrativo suministran idéntico bien pero con diferencias en costes

En algunos casos es posible que la oferta a través de Entidades no lucrativas tenga alguna ventaja en el coste de producción, por ejemplo, por no estar sujetas a rigideces burocráticas o por presentar costes laborales inferiores.

13.- Los contribuyentes cooperativos ajustarán sus aportaciones ($G_1 = g R_1$) a una tasa igual a $g = \frac{v\beta}{\alpha + v\beta}$

Si las no lucrativas pueden suministrar el bien colectivo a un coste P_v menor que el coste de provisión gubernamental P_g , la posibilidad de que se vote oferta voluntaria aumenta. Las ventajas para los *free riders* se incrementan ya que, con todo lo demás constante, experimentan un aumento de la provisión del bien colectivo. A los *free rider* les interesa votar oferta voluntaria a partir de una tasa de voluntarios menor que en el caso anterior¹⁴.

Paralelamente, es posible que a los ciudadanos cooperativos también les interese la oferta voluntaria si las ganancias derivadas de la reducción del precio son mayores que la pérdida que perciben por el comportamiento no solidario de los *free riders*. Los cooperativos votarán oferta voluntaria si la diferencia de costes es significativa y el porcentaje de cooperativos es suficientemente alto.

En el caso particular de preferencias y renta iguales y una función Cobb-Douglas, a los *free riders* les interesa votar oferta voluntaria cuando

$$\frac{v}{n} \frac{P_g}{P_v} > (1-t)^{\frac{\alpha}{\beta}} \frac{t}{g} \quad [13]$$

y a los cooperativos también les interesa votar oferta voluntaria cuando

$$\frac{v}{n} \frac{P_g}{P_v} > \left(\frac{(1-t)^{\frac{\alpha}{\beta}}}{(1-g)} \right) \frac{t}{g} \quad [14]$$

El triunfo de la solución voluntaria exige que el número de cooperativos sea significativamente alto y que la ventaja de coste sea significativa.

Sin embargo, podemos encontrar una propuesta que siempre resulta más ventajosa a los cooperativos y en determinadas circunstancias a los *free riders*.

Si los cooperativos son mayoría pueden votar por una opción mejor que la provisión estrictamente voluntaria o pública, y que permite aprovechar la ventaja de costes sin incurrir en la pérdida de los *free riders*. La forma de conseguirlo es *producción por no lucrativas con financiación íntegra del sector público*. El gobierno recauda impuestos a todos y con ellos subvenciona a las Entidades no lucrativas para que produzcan el bien.

14.- Razonamiento inverso deberá realizarse si es el Estado quien disfruta de ventajas en costes.

Esta opción también puede triunfar si los *free riders* son mayoría. Los *free riders* no se ven beneficiados de una oferta no lucrativa cuando

$$\frac{v}{n} < (1 - t)^{\frac{\alpha}{\beta}} \frac{t}{g} \quad [15]$$

Si el porcentaje de contribuyentes cooperativos es muy bajo, los *free riders* votarán provisión pública si la cantidad suministrada voluntariamente es muy baja, y además, pueden obtener mayor ventaja si el output se produce a un coste más bajo. Ello significa que los *free riders* estarán interesados en votar a favor de establecer una financiación coactiva via impuestos públicos mientras se delega a las Entidades no lucrativas la producción del bien.

c) Estado y Sector No Lucrativo producen bienes públicos sustitutivos imperfectos

Consideremos ahora el caso en el que el Sector No Lucrativo produce bienes públicos de características algo diferentes a los ofertados por el Estado, por ejemplo, debido a diferencias en calidad o a determinados elementos adicionales que incorpora el output de uno de los dos sectores institucionales mencionados.

Las Entidades no lucrativas podrán suministrar el bien público G_v , a un coste P_v , mientras el Estado suministra el bien público G_g al coste P_g . G_g y G_v son bienes sustitutivos imperfectos. Los individuos deben elegir entre provisión pública del bien G_g o oferta voluntaria del bien G_v .

Si asumimos que existe una distribución equitativa de los ingresos entre los individuos¹⁵, los individuos *free riders* votarán a favor de la opción suministro voluntario de los bienes G_g si

$$U_{i \in r} \left(\frac{R}{P_x}, \frac{vgR}{P_v} \right) > U_{i \in r} \left(\frac{R(1-t)}{P_x}, \frac{ntR}{P_g} \right) \quad [16]$$

15.- Con provisión pública, el consumo del conjunto de los miembros de la comunidad será: $X_{i \in r} = \frac{R(1-t)}{P_x}$ $G_g = \frac{ntR}{P_g}$

mientras que con suministro voluntario el consumo de los individuos *free riders* será: $X_{i \in r} = \frac{R}{P_x}$ $G_v = \frac{vgR}{P_v}$

y el consumo de los individuos cooperativos contribuyentes será: $X_{i \in v} = \frac{R(1-g)}{P_x}$ $G_v = \frac{vgR}{P_v}$

mientras las condiciones para los individuos cooperativos contribuyentes es

$$U_{i \in v} \left(\frac{R(1-g)}{P_x}, \frac{vgR}{P_v} \right) > U_{i \in v} \left(\frac{R(1-t)}{P_x}, \frac{ntR}{P_g} \right) \quad [17]$$

La proporción de contribuyentes que estarían dispuestos a votar por la opción favorable a la oferta voluntaria de G_v en lugar de la provisión pública de G_g , puede ser expresada mediante la función de la Tasa Marginal de Sustitución (*MSR*)

$$\frac{v}{n} > MSR \frac{t}{g} \frac{P_v}{P_g} \quad [18]$$

Cuando los individuos valoran más los bienes suministrados por las Entidades no lucrativas, los incentivos existentes hacia una oferta voluntaria incrementan proporcionalmente en relación a la tasa *MSR*.

Si consideramos un tipo de bienes colectivos susceptibles de ser suministrados tanto por el Estado como por el Sector No Lucrativo, entonces ambos tipos de oferta pueden coexistir. Ambos sectores institucionales habrían de suministrar aquellos bienes en los cuales disfrutaran de ventajas relativas, ya sea en calidad y/o costes.

Una distribución óptima entre suministro por el Estado y suministro voluntario puede obtenerse a través de la ecuación

$$\frac{\sum_i \partial U_i / \partial G_g}{\sum_i \partial U_i / \partial G_v} = \frac{P_g}{P_v} \quad [19]$$

El nivel óptimo se alcanzaría si el conjunto de los n individuos de que se compone la comunidad se comportasen de modo cooperativo. Pero en presencia de individuos free riders, el suministro de bienes públicos por el Sector No Lucrativo será inferior al óptimo. El nivel de output de bienes públicos será

$$\frac{\sum_i \partial U_i / \partial G_g}{\sum_i \partial U_i / \partial G_v} = \frac{P_g}{P_v} \frac{v}{n} \quad [20]$$

El suministro por el Sector No Lucrativo depende del porcentaje de individuos cooperativos contribuyentes. Un porcentaje mínimo de éstos es necesario para que exista suministro voluntario. La tasa de individuos contribuyentes a la cual los individuos *free riders* votarían a favor de la oferta voluntaria es menor que la de los individuos cooperativos contribuyentes.

5.- Votando incentivos fiscales

Dado que el comportamiento *free rider* seguido por parte de los individuos de la comunidad conduce a una sub-provisión de bienes colectivos por parte del Sector No Lucrativo, cabe estudiar los efectos de medidas financieras de apoyo a este sector, como son los incentivos fiscales a las donaciones a Entidades no lucrativas o las subvenciones a estas mismas entidades.

Una deducción fiscal sobre las donaciones realizadas aplicada sobre los ingresos netos personales sujetos al impuesto reduce el precio del bien público G_V suministrado por entidades no lucrativas desde P_V hasta $P_V(1-t)$. Esta deducción en el precio tiende a incentivar a los individuos a realizar o ampliar sus donaciones, incrementando consecuentemente el nivel de output del bien colectivo¹⁶.

Un programa público de incentivos fiscales al suministro voluntario, en tanto afecta a fondos públicos no recaudados y por tanto afectando directamente a la función redistributiva del Estado, deben asimismo ser sometidos a la elección pública a través del proceso político. Los individuos han de votar a favor o en contra de un programa de este tipo.

En principio la utilidad de los individuos cooperativos contribuyentes incrementa con la existencia de deducciones fiscales y por tanto estarían dispuestos a votar a favor de un programa de este tipo (siempre y cuando no sean mayoría y puedan imponer la provisión pública evitando así el problema del *free rider*, lo cual puede considerarse como su primer óptimo).

Por otra parte, la deducción fiscal sobre las donaciones implica, en cierto sentido, a los *free riders* en la financiación de la oferta voluntaria. El coste del programa de deducción fiscal a las donaciones es

$$G = (vgR) t \quad [21]$$

16.- Análogamente, una subvención condicional por unidad de output suministrado s incrementa los fondos destinados a financiar el output de las entidades no lucrativas y reduce el precio de G_V para los donantes $P_V(1-s)$.

mientras el coste fiscal de este programa es distribuido entre todos los miembros de la comunidad, incluidos los *free riders* (entendemos por la vía de los impuestos). De este modo, los *free riders* pagarían un precio por unidad de output suministrado por las Entidades no lucrativas igual a

$$\frac{P_v}{n} t (1-t) \quad [22]$$

Pero la lectura final de los efectos de este programa puede ser otra. La deducción fiscal sobre las donaciones ofrece nuevas ventajas a los *free riders*, en tanto que les permite incrementar significativamente su nivel de consumo del bien colectivo G_v a un coste especialmente reducido, mientras el programa de incentivo fiscal ha favorecido el incremento en el aporte del segmento de individuos cooperativos. Los individuos *free riders* estarán dispuestos a votar a favor de un programa de deducción fiscal a las donaciones en tanto se cumpla que

$$n \frac{\partial U_{i \in r}}{\partial G_v} > \frac{\partial U_{i \in r}}{\partial X_i} \frac{P_x}{P_v t (1-t)} \quad [23]$$

6.- Conclusiones

La existencia de demanda insatisfecha de bienes públicos se halla en el núcleo de las teorías de aparición autónoma del Sector No Lucrativo. La literatura económica sobre Nonprofits no ha abordado el análisis de la oferta de bienes colectivos por las Entidades no lucrativas en tanto que resultado de elecciones colectivas, a pesar de que los individuos, en tanto que consumidores, se hallan en el centro de sus construcciones teóricas.

En las teorías clásicas, la aparición de Entidades no lucrativas que dan respuesta a demandas insatisfechas es concebida de modo residual, como consecuencia de los fallos en el Sector Público. Una cuestión central que cabe plantear es: ¿Por qué el Estado no cubre ese segmento de demanda de bienes públicos? La hipótesis clásica, de Downs – Weisbrod, se basa en la tesis del elector mediano y sus preferencias. Nosotros partimos de otro marco de análisis, el de la elección colectiva.

Introducimos la siguiente hipótesis: la existencia de oferta de bienes por el Sector No Lucrativo obedece a razones políticas, de elección colectiva de los individuos de la sociedad. Los ciudadanos han de decidir qué tipo de bienes han de ser suministrados por el Estado, cuáles por las Entidades no lucrativas y en qué condiciones. Partimos del supuesto que las Entidades no lucrativas no sólo suplementan la cantidad suministrada por el estado sino que también ofrecen bienes de calidad diferente, o de naturaleza (características) diferente, o destinados a consumidores diferentes.

Las Entidades no lucrativas se hallan financiadas, al menos en parte, por financiación voluntaria. El suministro voluntario de bienes públicos exige un comportamiento cooperativo por parte de al menos una fracción de los miembros de una comunidad. Ese comportamiento cooperativo derivaría de la asunción de la existencia de restricciones éticas o de normas morales en el comportamiento de los individuos.

En este trabajo hemos presentado un modelo según el cual los miembros de la comunidad, tanto aquellos que están dispuestos a comportarse cooperativamente como aquellos que no están dispuestos a seguir estas pautas de comportamiento (los *free riders*) han de votar eligiendo entre un programa político basado en un suministro de bienes públicos por el Estado o por el Sector No Lucrativo. En un segundo tiempo, los ciudadanos deben también decidir si un programa de incentivos fiscales (y eventualmente de subvenciones públicas) a las Entidades no lucrativas habría de desplegarse o no. Cada individuo vota racionalmente a favor de la opción que entiende le confiere una mayor utilidad personal. Por tanto, la comunidad, en tanto que integrante de la totalidad de los ciudadanos, decide sobre el tipo de provisión de bienes públicos (ya sea pública o voluntaria) a través del proceso político.

Nuestro modelo revela que la oferta pública se asegura cuando los individuos cooperativos son mayoritarios en la comunidad. Sólo tiene sentido la aparición inducida de entidades no lucrativas cuando éstos individuos son minoría. Ahora bien, el umbral mínimo de individuos contribuyentes cooperativos es necesario para que exista oferta voluntaria. Este umbral mínimo exigido en cada caso para el éxito de un programa de oferta voluntaria depende de la relación entre el precio por unidad de output del bien público suministrado por el Estado y por las Entidades no lucrativas, de la relación entre el tipo impositivo y contribuciones voluntarias, así como de la tasa marginal de sustitución entre suministro público de bienes y suministro privado voluntario.

El gobierno y las Entidades no lucrativas habrían de suministrar aquellos bienes públicos para los cuales gozaran de ventajas relativas, ya sea en calidad y/o en costos. Una distribución óptima del suministro público y no lucrativo exigiría que todos los individuos de la comunidad se comportaran de modo cooperativo. En presencia de *free riders*, el suministro procedente de las Entidades no lucrativas depende de la cantidad de contribuyentes cooperativos, y la oferta voluntaria será inferior al nivel óptimo.

En ausencia de una mayoría ciudadana (léase mayoría de individuos cooperativos) favorable a la provisión pública, los incentivos fiscales a las donaciones (así como las subvenciones públicas) dirigidas a las Entidades no lucrativas incrementan el nivel de suministro voluntario y, en este sentido, permite alcanzar el nivel óptimo de suministro voluntario. Los contribuyentes cooperativos siempre están dispuestos a votar por incentivos fiscales a las donaciones (al objeto de distribuir la carga del coste del servicios) mientras que el voto de los *free riders* depende del tipo impositivo t y de la tasa marginal de sustitución. Las ventajas de estos últimos se verán reforzadas con programas fiscales de este tipo.

7.- Bibliografía

- ANDREONI, J., Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving. *Economic Journal*. 1990, 100, pp. 464-477.
- BRUECKNER, J. K., LEE, K., Economics of scope and multiproduct clubs. *Public Finance Quarterly*, 1991, 19, pp. 193-208.
- BUCHANAN, J. M., An economic theory of clubs. *Economica*, 1965, 3, pp. 1-14.
- BUCHANAN, J. M., Economic Origins of the Ethical Constraints. En *The Economics and The Ethics of Constitutional Order*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1991, pp. 179-193.
- BUCHANAN, J. M., *Ethics and Economic Progress*. University of Oklahoma Press, 1996.
- CIRIEC-International, *Third system enterprises and organizations in Europe*, Bruxelles: Ciriec-International, 2000.
- CORNES, R., SANDLER, T. *The theory of externalities, public goods and club goods*. New York: Cambridge University Press, 1986.
- CHAVES, R. y SAJARDO, A., 'Le partenariat public-OSBL dans les services sociaux. Le cas espagnol', *Annals of Public and Co-operative Economics*, 1997, Vol. 68, nº 1, pp. 61-82.
- DEAKIN, N., *The Politics of Welfare*. London: Harvester Wheatsheaf, 1994.
- DOWNS, A., *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row, 1957.
- FRANK, R., SALKEVER, D., Nonprofit organizations in the health sector. *Journal of Economic Perspectives*, 1994, 8, pp. 129-144.

- HARBAUGH, W. T. , What do donations buy? A model of philanthropy based on prestige and warm glow. *Journal of Public Economics*, 67, 1998, pp. 269-284.
- HARROW, J., PALMER, P., VINCENT, J., Management information needs and perceptions in smaller charities: An exploratory study. *Financial Accountability & Management*, 15, 1999, pp. 155-172
- HELSLEY, R. W., STRANGE, W. C., Exclusion and the theory of clubs. *Canadian Journal of Economics* 24, 1991, pp. 888-899.
- HIRSCHMAN, A.O., *Interés privado y acción pública*, México: Fondo de Cultura Económica, 1986.
- JONES, B., *Financial Management in the Public Sector*. London: McGraw Hill, 1996.
- KAPUR, K., WEISBROD, B. A., The roles of government and nonprofit suppliers in mixed industries. *Public Finance Review* , 28, 2000, pp. 275-308.
- LEE, K., Transaction costs and equilibrium pricing of congested public goods with imperfect information. *Journal of Public Economics*, 45, 1991, pp. 337-362.
- MELLETT, H., MARRIOTT, N., HARRIES, S., *Financial Management in the NHS*. London: Chapman & Hall, 1993.
- NCVO, *On Trust: Increasing the Effectiveness of Charity Trustees and Management Committees*. London: National Council for Voluntary Organisations, 1992.
- NCVO, *UK Statistical Almanac*. London: National Council for Voluntary Organisations, 1996.
- OKTEN, C., WEISBROD, B. A., Determinants of donations in private nonprofit markets. *Journal of Public Economics* 75, 2000) 255-272.
- ROSE-ACKERMAN, S., (Ed), *The economics of nonprofit institutions*, Oxford University Press, 1986, 114-132.
- SAJARDO, A., *Análisis económico del Sector No Lucrativo*, Valencia : Tirant lo Blanc edl, 1996.
- SALAMON, L., ANHEIER, H.K., Comparative study of the Nonprofit Sector: purpose methodology, definition and clasification; En Saxon-Harrold, S., Kendall, J. (Eds.), *Researching the Voluntary Sector*. CAF-RSU, 1992 179-196.
- SALAMON, L., ANHEIER, H.K., *The emerging nonprofit sector. An overview*, New York: Manchester University Press, 1996.
- SANDLER, T., TSCHIRHART, J., Multiproduct clubs: Membership and sustainability. *Public Finance*, 482, 1993, 153-170.
- SILVA, E. C. D., KAHN, C. M., Exclusion and moral hazard: The case of identical demand. *Journal of Public Economics*, 52, 1993, 217-235.
- SMITH, S. R., LIPSKY, M. , *Nonprofits for hire*. Cambridge: Harvard University Press, 1993.

- STERBENZ, F. P., SANDLER, T., *Sharing among clubs: A club of clubs theory*. Oxford Economic Papers 44, 1992, 1-19.
- WEISBROD, B. A., Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy. En Phelps, E. (Ed.), *Altruism, morality and economic theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975.
- WEISBROD, B. A., *The nonprofit economy*. Cambridge: Harvard University Press, 1988.
- WISE, D., *Performance Measurement for Charities*. Hertfordshire: ICSA Publishing, 1995.