



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 16, junio 1994, pp. 121-146

## Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones

Jacques Defourny  
Universidad de Lieja (Bélgica)

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa  
ISSN: 0213-8093. © 1994 CIRIEC-España  
[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/efeciriec](http://www.uv.es/efeciriec)

# TRES ENFOQUES ECONÓMICOS CLÁSICOS DE LAS ASOCIACIONES<sup>1</sup>

**JACQUES DEFOURNY**

Universidad de Lieja (Bélgica)

<sup>1</sup> Comunicación presentada al Congreso Europeo «Well-Being in Europe by Strengthening the Third Sector», Barcelona, 27-29 de mayo de 1993.

## RESUMEN

Es de la emergencia y la progresión del hecho asociativo dentro de la ciencia económica de la que vamos a hablar en este artículo, subrayando las dificultades que persisten, en particular, en el plano empírico.

Después de haber evocado el retraso de la economía sobre las demás ciencias sociales en el estudio del asociacionismo, pasaremos revista a las aportaciones y los límites de las principales maneras de abordar el estudio de las asociaciones desde un punto de vista económico: incluyéndolas dentro del sector mercantil, considerándolas como un componente de la economía social o estudiándolas como organizaciones no lucrativas (*nonprofit organizations*).

## RÉSUMÉ

C'est de l'émergence et de la progression du fait associatif dans la science économique dont nous voudrions rendre compte, tout en soulignant les difficultés qui persistent, en particulier sur le plan empirique.

Après avoir évoqué le retard de l'économie sur les autres sciences sociales nous passerons en revue les apports et les limites des principales manières d'aborder les associations d'un point de vue économique: en les incluant dans le secteur non-marchand, en les considérant comme une composante de l'économie sociale, ou en les étudiant en tant que *nonprofit organizations*.

## **ABSTRACT**

The emergence and progress of the fact of association regarding the economic science will be the topic of this article; we will stress the difficulties that are yet to be met, in particular in the everyday practice. After having briefly commented on the disadvantageous position of economy compared with other social sciences, we will review the contributions and limitations of the methods proposed to study associations from an economic point of view: including them within the mercantile sector, studying them as a constituent part of social economy, and finally studying them as nonprofit organizations.

## 1. INTRODUCCIÓN

Por diversas razones y en particular, a causa de una crónica falta de datos estadísticos, los economistas han ignorado durante mucho tiempo el mundo asociativo, por lo que ha quedado como un campo casi inexplorado. No obstante, desde hace unos veinte años, se ha ido desarrollando en los Estados Unidos una toma de conciencia sobre la importancia económica de las asociaciones. Desde entonces, los economistas, en número limitado pero creciente, han estudiado lo que ellos llaman las *non-profit organizations* (organizaciones sin ánimo de lucro) y un movimiento similar se ha dibujado en otros países. De esta manera, el análisis económico de las asociaciones, se ha dotado progresivamente de bases cada vez más sólidas. Ciertamente, se puede pensar que todo o casi todo está por hacer, pero se han dado importantes pasos y actualmente la pista está mucho más clara.

Es de esta emergencia y esta evolución del hecho asociativo en la ciencia económica que nos gustaría informar, subrayando las dificultades que persisten, en particular en el plano empírico. Más precisamente, después de evocar el retraso de la economía sobre las demás ciencias sociales (sección 1), pasaremos revista a las aportaciones y los límites de las principales maneras de abordar las asociaciones desde un punto de vista económico: incluyéndolas en el sector no mercantil (sección 2), considerándolas como una componente de la economía social (sección 3), o estudiándolas como *non-profit organizations* (sección 4).

## 2. EL INTERÉS TARDÍO DE LOS ECONOMISTAS

El derecho y la historia (social) parecen ser las únicas disciplinas de las ciencias sociales en interesarse pronto por el hecho asociativo: muchos trabajos en estas materias fueron realizados en la primera mitad de este siglo<sup>2</sup>.

La sociología de las asociaciones por su parte ha conocido un importante desarrollo en los Estados Unidos a partir de mediados del siglo XX, mientras que en Francia fue necesario esperar a los años 60 y los trabajos de A. Meister para tener un primer enfoque específico de las asociaciones<sup>3</sup>. En los años 70 y 80 hubo una multiplicación de las investigaciones sobre el hecho asociativo: monografías, análisis relacionados con la evolución de las políticas culturales y políticas

<sup>2</sup> Ch. Bruneau (1988) apunta sin embargo que aun falta una historia general de las asociaciones.

<sup>3</sup> Sus dos principales obras en la materia han sido publicadas a principios de la década siguiente: *Hacia una sociología de las asociaciones* (1972) y *La participación en las asociaciones* (1974).

- <sup>4</sup> En el contexto anglosajón, por ejemplo, ver la síntesis de W. Seibel y II. Anheier (1990) sobre los enfoques sociológicos y sociopolíticos del non-profit sector. En el lado francés, el principal inventario es interdisciplinario: fue realizado por Ch. Bruneau y J.P. Rioux (1981) y actualizado por Ch. Bruneau (1988).
- <sup>5</sup> Esta Comisión fue creada por iniciativa de John D. Rockefeller para llamar la atención de los poderes públicos y del mundo científico sobre lo que llamaría el tercer sector (*third sector*).
- <sup>6</sup> Entre éstas se encuentra la revista *Non-Profit and Voluntary sector Quarterly* (nuevo montaje del *Journal of Voluntary Action Research*) y la joven revista *Voluntas* lanzada en 1990.
- <sup>7</sup> Aunque fuera sobre todo en Estados Unidos, la investigación sobre las NPO también se ha desarrollado de manera significativa en el Reino Unido, especialmente en el *National Council for Voluntary Action* y en el marco de la *Personal Social Service Reseach Unit* en la Universidad de Kent (Canterbury).
- <sup>8</sup> Recordemos que además de las aso-

urbanas, estudios sobre las relaciones entre las asociaciones y los poderes locales, sobre la militancia asociativa, la acción social, etc.<sup>4</sup>.

En la economía, hay un desnivel similar entre la investigación anglosajona y los trabajos del mundo francófono. A principios de los años 70, surgen los primeros modelos ultra-Atlánticos de las *non-profit organizations* (NPO), realizadas en hospitales privados. Luego la *Commission on Private Philanthropy and Public Needs* suscitó algunos estudios denominados *Files Commission*<sup>5</sup>. En 1976 se lanza finalmente en la Universidad de Yale el *Program on Non-Profit Organizations*, programa de investigación interdisciplinaria que implicaría a 150 investigadores y que se convertiría en un polo central para el desarrollo y la difusión del análisis económico y socioeconómico de las asociaciones. Este desarrollo llevaría a una multiplicación de las publicaciones, a través de revistas<sup>6</sup>, y a la creación de varios programas de enseñanza en economía y gestión de las NPO<sup>7</sup>. En el mundo de habla francesa el interés creciente sobre la economía de las asociaciones se ha dado más bien en el marco de los trabajos sobre el sector de la economía social<sup>8</sup>. A finales de los años 80, las asociaciones eran como la gran "terra incógnita" de la economía social. Algunos estudiosos realizan los primeros trabajos en este campo prácticamente inexplorado. Entre ellos, tanto en Francia como en otros países, se encuentran algunos economistas que incluso han trabajado sobre las cooperativas de trabajadores. Los estudiosos descubren con las asociaciones otro campo, mucho más amplio, donde también se hallan combinadas actividades y retos económicos y una dinámica social de tipo asociativo.

### 3. LAS ASOCIACIONES COMO ENTIDADES NO MERCANTILES

Veamos ahora cuales son los enfoques conceptuales o teóricos que pueden contribuir actualmente a una economía de asociaciones. En nuestro caso, el enfoque más común consiste en considerar a las asociaciones como entidades del sector no mercantil y en tratarlo globalmente. Este proceso presenta ciertas ventajas pero también límites importantes, que vamos a evocar brevemente.

Recordemos en primer lugar que la denominación "sector no mercantil" identifica la esfera de los bienes y servicios ofrecidos fuera del mercado, es decir, cuya financiación no es asegurada por un

**ciaciones, la economía social cubre dos grandes conjuntos, es decir, las cooperativas y las organizaciones mutualistas.**

precio de mercado para cubrir al menos los costes de producción, sino más bien por contribuciones obligatorias (impuestos) y/o voluntarias (donativos, cotizaciones, ...). Los bienes y servicios no mercantiles son ofrecidos al usuario a veces gratuitamente, a veces a un precio que no tiene relación con el coste de producción. Entre estos se encuentran en primer lugar los bienes colectivos "clásicos" (defensa, orden público ...): que no se distribuyen en unidades de consumo individual y por lo tanto, no son negociables en el mercado, su coste debe ser recuperado desde los beneficiarios a través de contribuciones obligatorias. Pero el sector no mercantil también incluye la producción de bienes y servicios que podrían ser sometidos a las leyes del mercado. No obstante, la comunidad ha preferido otros criterios diferentes de los del mercado, porque su salida a través de este provocaría opciones de producción y una distribución no deseables: enseñanza, servicios de salud, ayuda social, cultura, etc. Este tipo de producción puede ser asegurada por instituciones públicas (C.P.A.S., intermunicipales, provincias, municipios, ...) o por organizaciones privadas que a menudo son asociaciones sin fines de lucro.

### **a. Aportación de la metodología**

Esta insistencia sobre la definición y la composición de no mercantil pretende llamar la atención sobre la principal utilidad de este concepto para analizar las asociaciones: al definir las por el modo de financiación de las actividades, el término "no mercantil" muestra una relación esencial entre la acción asociativa y la de los poderes públicos, puesto que ambas son financiadas principalmente por vías diferentes del mercado. De esta relación surge otra, que explica ampliamente, sin duda, el éxito del concepto en el debate político: por el hecho de financiarse total o parcialmente por el presupuesto del Estado (en un sentido amplio), la producción asociativa se somete a las mismas opciones de sociedad que la acción política, opciones que se expresan a través del proceso de decisión política.

Para el economista, un enfoque global como no mercantil también puede justificarse por el hecho de que todas las producciones no mercantiles le plantean ciertos problemas idénticos. Ya se ha visto por ejemplo las dificultades que hay para medir un valor añadido sin hacer referencia a los precios del mercado. Cualquier intento de medir la productividad de una asociación o de una organización pública ya es

<sup>9</sup> Una parte de la opinión pública tiene tendencia a pensar que la ausencia de productividad que pueda ser medida como en el sector mercantil significa que las actividades no mercantiles no son productivas. Según este esquema de pensamiento, estas representarían más bien una carga para la sociedad, financiada por las sangrías fiscales y para-fiscales operadas sobre las diversas actividades mercantiles, en este las productivas. Por tanto, una autopsia gratuita (no mercantil), ¿sería menos productiva que una autopsia con peaje, ofrecida en el «mercado» de las vías de comunicación por un explotador que crea, de esta forma, un valor añadido?. Sobre este tipo de confusión, ver por ejemplo R. Deschamps y G. Liénard (1991).

<sup>10</sup> Sin embargo nos podemos preguntar si los riesgos de derroche no son a menudo más importantes en el sector público que en las asociaciones (ver algunos ejemplos famosos de grandes obras públicas inútiles).

<sup>11</sup> La observación vale también para la denominación «asociación sin fines lucrati-

de por si limitado. Ahora bien, la credibilidad de no mercantil, o más bien, la reconquista de su legitimidad, pasa probablemente por conseguir una mejor calidad<sup>9</sup>. Está claro que esta última no puede ser apreciada solamente en términos económicos, pero la utilización de indicadores de productividad representa sin embargo un reto importante tanto para la acción asociativa como para el servicio público.

También se plantea el problema de los «estímulos» (a la eficacia) para el conjunto del sector no mercantil. Mientras que la sanción del mercado y de la competencia constituye un aguijón de primer plano para los que están sometidos a ello, el sector no mercantil no tiene tales estimulantes. Por tanto, son necesarios otros mecanismos para limitar los riesgos de derroche o de mala utilización de los recursos. Este es otro riesgo común a las producciones públicas y asociativas y una razón suplementaria para abordar el sector no mercantil como un todo<sup>10</sup>.

## **b. Límites del enfoque por la característica no mercantil**

Un enfoque global en este sentido supone también algunos inconvenientes. El primero viene por el hecho de que el sector no mercantil se define por la negativa: dice solamente lo que sus componentes no son, no diseña ningún proyecto o especificidad positiva. Por esto, tiene la tendencia implícita de situarse en un estado de inferioridad o de subordinación respecto al sector mercantil<sup>11</sup>. En cuanto a los demás límites del concepto pueden ser resumidos de la manera siguiente: por un lado, la idea de no mercantil tiende a borrar o al menos a atenuar las diferencias fundamentales que existen entre una dinámica asociativa y las formas de acción de los poderes públicos; por otro lado, no traduce ninguna de las similitudes que existen entre las asociaciones y las empresas privadas tradicionales.

El primer aspecto puede ser ilustrado por la cuestión de la financiación. De hecho, aun fuera del mercado, las asociaciones utilizan formas de financiación que no se encuentran en el sector público. Estas son las diversas formas de contribuciones voluntarias a las cuales recurren tantas asociaciones: cotizaciones, donativos de particulares en metálico o en especie, legados, mecenazgo de empresa, etc.<sup>12</sup>. Además, en cada una de estas categorías son posibles muchas fórmulas. Así por ejemplo, los donativos en dinero de los particulares

**vos» que traduce bien la anterioridad del reconocimiento legal de las sociedades comerciales (1873).**

**<sup>12</sup> Las instituciones públicas a veces piden contribuciones voluntarias (por ejemplo la operación 48 81 00 organizada por la R.T.B.F.), pero esto da más en el caso de acciones muy puntuales que para una financiación de sus actividades regulares.**

**<sup>13</sup> Nos basamos aquí en una contribución de J.F. Romain (1992) a una obra colectiva reciente sobre el derecho de las asociaciones en Europa.**

**<sup>14</sup> Según ciertos juristas, sería suficiente que los beneficios resultantes de tal actividad no afectasen la realización del fin no lucrativo. Para otros, al contrario, habría que tener además una relación de subordinación o incluso de necesidad entre la actividad comercial y el objetivo de la asociación. El debate entre estas dos corrientes doctrinales no se ha abierto nunca.**

pueden ser aportados en forma de transferencias, sumas ofrecidas en metálico (colectas en la calle, en las iglesias, ...), o aún, préstamos sin intereses. También pueden ser indirectos, a través de "depósitos éticos" para los cuales el ahorrador renuncia a todo o a parte de su interés (asociaciones de crédito alternativo en Walonia, Netwerk Vlaanderen, ...) o que produzcan un bono en favor de asociaciones determinadas (Epargne Cigale). También se podría considerar entre los donativos financieros de los particulares al menos una parte de las sumas intercambiadas por bienes más o menos simbólicos cuyo precio de venta nunca tiene relación con el coste de producción o con cualquier precio de mercado: pegatinas, tarjetas de apoyo, llaveros, broches, y en menor medida, las velas de Amnistía Internacional, las tarjetas de felicitación de A.T.D.-Quart Monde, etc-. Observemos, sin embargo, que estos dos últimos ejemplos pueden también ser analizados en términos más mercantiles: el precio pagado reflejaría en gran medida el valor del bien, con una componente "física", pero también una componente más subjetiva determinada por el interés del comprador por las actividades de la asociación vendedora. Sea lo que sea, todas estas prácticas demuestran un dinamismo y un ingenio que, con otras particularidades (flexibilidad, rapidez, ...), sitúan las asociaciones más en la esfera de la iniciativa privada que en una problemática del sector público.

Los límites de un análisis de las asociaciones en el sector no mercantil son todavía más fundamentales cuando estas tienen actividades comerciales que les inscriben en un marco de mercado y de competencia. Por cierto, la ley belga de 27 de junio de 1921 estipula que "la asociación sin fines de lucro es la que no realiza operaciones industriales o comerciales, o que no busca para sus miembros un beneficio material". Es verdad también que el conjunto de la doctrina y de la jurisprudencia es unánime en considerar que estas dos condiciones son acumulativas a pesar del empleo de la preposición "o" en el texto legal<sup>13</sup>. Por tanto, en la práctica se admite que la asociación pueda ejercer una actividad industrial o comercial a título accesorio, pero este carácter accesorio en realidad nunca ha sido definido<sup>14</sup>. De esta manera, no es sorprendente que muchas asociaciones hayan desarrollado actividades comerciales (por ejemplo las de Tiendas del Mundo - Oxfam) y se hayan estructurado con un estatuto de A.S.B.L. aunque estén vinculadas a un objetivo social desinteresado (en la idea de una conciencización hacia un comercio mundial más igualitario).

Las operaciones mercantiles de las asociaciones han tenido una verdadera explosión durante la última década: en razón de los límites inherentes a las contribuciones voluntarias y a la subvención pública en período de crisis y austeridad presupuestaria, cada vez más asociaciones se han visto obligadas a buscar una parte creciente de autofinanciación pasando por transacciones mercantiles. Tales actividades son todavía más diversificadas que las formas de contribución voluntarias, como lo demuestra el ejemplo de Greenpeace que vende actualmente camisetas, papel de embalaje, manteles, material escolar y muchos otros objetos marcados con la sigla de la asociación.

Se podría describir ampliamente las consecuencias de esta evolución, especialmente sobre los efectos negativos sobre el trabajo social<sup>15</sup>. Nos limitaremos aquí a subrayar cuan inadecuada es la noción de no mercantil para dar cuenta de estas prácticas comerciales cada vez más corrientes.

#### **4. LAS ASOCIACIONES COMO COMPONENTE DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

Otro enfoque viene desarrollándose desde mediados de los años 70 y ha contribuido mucho a subrayar la pertinencia económica de las asociaciones. Es el que reconoce la existencia de un tercer gran sector de actividades económicas diferente de los sectores privado y público tradicionales, y considera que este tercer sector llamado de economía social está formado por tres grandes componentes: las empresas cooperativas, las organizaciones mutualistas y las asociaciones<sup>16</sup>. Este análisis se basa especialmente en el hecho de que estos tres tipos de organización tienen una buena parte de sus raíces en el mismo terreno: el del asociacionismo obrero del siglo XIX, que engendró la primeras sociedades de socorro mutuo, las primeras cooperativas y múltiples asociaciones de naturaleza política y sindical<sup>17</sup>. Es de hecho esta relación histórica, pero también la voluntad de defender juntos los intereses comunes que, primero en Francia, han llevado a las organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativa a reunirse alrededor de lo que han llamado (ha venido en llamarse) la economía social.

Esta afirmación de un tercer sector, que ha adquirido diferentes formas según los gobiernos, ha desembocado en su reconocimiento por parte de los poderes públicos franceses. También ha engendrado un número creciente de trabajos económicos que han ayudado

<sup>15</sup> Cuando tiene la tendencia a ser dominante, la lógica de la autofinanciación por el mercado puede conducir por ejemplo a talleres protegidos para proteger a trabajadores menos incapacitados, es decir, los más productivos en detrimento de los demás. Ver a este respecto A. Weerts (1990).

<sup>16</sup> Hemos propuesto una síntesis de las búsquedas de identidad, los contornos y los retos del sector de la economía social, haciendo referencia más particularmente a la realidad walona (Defourny, 1990) y luego al conjunto de Bélgica (Defourny, 1992b)

<sup>17</sup> Ver a este respecto la obra de A. Gueslin (1987). No obstante sería una equivocación pretender que el conjunto de la componente asociativa encuentre su fuente en el asociacionismo obrero del siglo XIX.

especialmente a desbrozar y a cuantificar la componente asociativa. Una dinámica del mismo estilo se ha manifestado donde el modelo francés de la economía social ha sido mejor exportado, es decir, en España y en Bélgica. En estos países, a menudo se ha revelado difícil e incluso imposible encontrar expresiones equivalentes al término francés "economía social" y/o a encontrar categorías tan claras como las tres componentes mencionadas anteriormente, sobretudo para el aspecto asociativo. Esto no impide constatar en general una toma de conciencia de la importancia de las realidades económicas de un tercer tipo. Por cierto, esto ha llevado a la Comisión de las Comunidades Europeas a crear en su interior una Unidad de "Economía social" (Dirección General XXIII). Esta toma de conciencia también ha generado en muchos países nuevas corrientes de búsqueda e importantes esfuerzos para estudiar mejor al tercer sector en su conjunto y, particularmente, a las asociaciones<sup>18</sup>.

A nivel belga, es en Walonia donde ha progresado más la idea de un sector de economía social, sobre todo desde la creación en 1989 del Consejo Walon de la Economía Social (C.W.E.S.) cuyos trabajos han contribuido a clarificar y a precisar el concepto. De hecho, aunque existen varias maneras de definir la economía social, el C.W.E.S. ha propuesto una definición que ha sido retomada en Bélgica por el Consejo Central de la Economía y en España en el Libro Blanco de la Economía Social asumido por el gobierno nacional: "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 antes que el beneficio 2) autonomía de gestión 3) proceso de decisión democrático 4) prioridad a las personas y al trabajo sobre el capital en el reparto de los ingresos".

Como lo muestra esta definición, uno de los méritos del análisis de las asociaciones a través de la economía social es el de subrayar a la vez rasgos comunes con el sector público (finalidad de servicio, organización democrática) y características que las asociaciones comparten con el sector privado clásico (autonomía de gestión y, en la gran mayoría de los casos, iniciativa privada). Mucho mejor que en el enfoque "no mercantil", las asociaciones aparecen así fuera de los dos grandes sectores, combinando rasgos comunes de cada uno de estos.

<sup>18</sup> Entre estos esfuerzos científicos relacionados con un análisis del tercer sector a nivel internacional, mencionemos a título de ejemplos las recientes obras colectivas dirigidas por H. Anheier y W. Seibel (*The Third Sector*, 1990) y por J. Defourny y J.L. Monzón Campos (*Economía Social- The Third Sector*, 1992).

## **a. La afirmación de una ética específica**

Otro interés de éste proceso es el de expresar con precisión lo que constituye en principio la primera especificidad de las asociaciones: una ética particular que se traduce a nivel de las finalidades de la actividad y del modo de organización<sup>19</sup>. Sin caer en el angelismo, se puede ver en esta ética la principal razón que explica la capacidad de muchas asociaciones para movilizar el trabajo voluntario. Si el voluntariado es por definición un trabajo no remunerado en términos materiales (en dinero o en especie), se puede considerar de hecho que es "remunerado" bajo otra forma: en términos de realización personal, pero también de "sentido de la vida" que el voluntario percibe cuanto más útil se siente en algo que juzga importante para si mismo.

Esto no significa, claro está, que la acción asociativa tenga un monopolio sobre el sentido. En particular, la acción de los poderes públicos es a menudo orientada por preocupaciones éticas similares<sup>20</sup>. No obstante, si ésta no atrae absolutamente al voluntariado, sin duda es porque la solidaridad que desarrolla es más larga, más indirecta y por esto mismo es percibida de manera diferente por el ciudadano. En realidad, cuando los organismos públicos promueven manifestaciones cortas de solidaridad, de manera puntual (por ejemplo, la acogida de niños de la ex-Yugoslavia, organizado por iniciativa de la Oficina Nacional de la Infancia) o incluso de manera más regular (consultas sobre nutrición organizadas por un ayuntamiento y subvencionado por la propia O.N.I.), tales organismos también logran movilizar al voluntariado<sup>21</sup>.

## **b. La difícil delimitación de la economía social**

Al lado de estos aportes incuestionables, el análisis de las asociaciones como componente de la economía social también plantea algunos problemas. Ya se ha mencionado el carácter muy francés de este enfoque y la difícil traducción de la expresión "economía social" en otras lenguas. De manera más fundamental se plantea la cuestión de si la economía social engloba a todo el mundo asociativo o solamente las asociaciones cuya pertenencia económica es la más destacada. En esta última hipótesis, generalmente considerada por los científicos, todavía hay que encontrar una manera de juzgar esta pertenencia económica y delimitar la componente asociativa de la

<sup>19</sup> En este sentido, más que en otros, es conveniente insistir sobre la heterogeneidad del mundo asociativo y sobre la necesidad de establecer ciertas distinciones, en particular para apartar las asociaciones que no son otra cosa que sociedades con fines de lucro disfrazadas u organizaciones para-administrativas. Ver respecto a esto las tipologías que presentamos en otro trabajo (Defourny, 1992c)

<sup>20</sup> Es muy evidente también que la actividad de las empresas privadas tradicionales también tiene sentido para aquellos que están vinculados a ella como los trabajadores, propietarios, clientes, proveedores, etc, pero su «contenido ético» en general no es del tipo que movilice el trabajo voluntario.

<sup>21</sup> Otro ejemplo es el voluntariado en los comités de padres relacionados con las escuelas públicas.

economía social. Una solución bien sencilla y utilizada muchas veces consiste en explotar la tipología de F. Caroux (1978) y considerar en la economía social sólo las "asociaciones gestonarias", en oposición a las "asociaciones de expresión" y a las "asociaciones de reivindicación"<sup>22</sup>. Pero tal clasificación es muy superficial e ignora todos los casos de "mezcla" entre las tres categorías. También, para partir de criterios más precisos, otros sugieren que la pertenencia económica de una asociación podría ser indicada por el pago de al menos un salario, o todavía por el registro en una Administración del I.V.A. Sin embargo, ningún método cuenta todavía con la unanimidad.

Otra debilidad de la noción de economía social proviene del abismo que se profundiza entre las diferentes entidades del sector, sobre todo, porque cuando ya alcanzan una dimensión considerable muchas cooperativas adoptan actualmente comportamientos y estrategias que les diferencian cada vez menos de sus competidores en las respectivas ramas. Este paso progresivo, al que M. Belley (1988) llama con humos "cooptalismo", puede comprenderse a la vista de los desafíos que obligan a revelar una competencia y una creciente internacionalización. Pero hay que confesar que continua aumentando la distancia entre estas sociedades cooperativas y las otras entidades de la economía social, particularmente las asociaciones. No obstante hay que observar que lo que se cuestiona aquí no es el carácter de economía social de las asociaciones, sino más bien *cierta deriva* de otras organizaciones, reputados miembros plenos del propio tercer sector, que hace más delicada la afirmación de la identidad de este último.

### c. Interés mutuo versus interés general

Un último límite del análisis de las asociaciones a través de la economía social se refiere a su concepto y presentación en tres componentes. El tríptico cooperativas-mutualidades-asociaciones es actualmente clásico y muy cómodo. Sin embargo, al definir las fronteras interiores de la economía social en base a estatutos jurídicos, se deja ver cierta homogeneidad de cada componente, incluyendo la componente asociativa. Ahora bien, no solamente esta última es muy heterogénea, sino que existe una línea de demarcación fundamental que separa las asociaciones en dos conjuntos: por un lado están las que cubren únicamente el interés de sus miembros (clubs deportivos,

<sup>22</sup> Ver las tipologías revisadas en otro artículo ya mencionado (Defourny, 1992c).

círculos de ocio, ...). Por otro lado se encuentran las que sirven a una población diferente de sus miembros (asociaciones de servicio social o con vocación humanitaria, etc.). Hay una clara diferencia a cierto nivel, respecto a lo menos esencial (los objetivos de la organización), aunque ciertas asociaciones se sitúan al mismo tiempo en una y otra categoría<sup>23</sup>.

En su definición de la economía social, el C.W.E.S. no ha ignorado esta realidad, porque ha especificado una "finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad". Sin embargo, es B. Gui (1991) quien ofrece a este respecto el análisis más riguroso y más general. Para él, toda organización microeconómica 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 *dominant category*) y el tipo de personas beneficiarias, es decir, a las que se destina de forma explícita o implícita el "excedente" de la organización (la *beneficiary category*). Sobre esta base, él considera que la distinción más fundamental entre las diferentes formas posibles de organización está entre las "organizaciones de interés mutuo" (*mutual benefit organizations*) donde el grupo de personas que controlan la actividad se confunde con el de los beneficiarios, y por otro lado, las "organizaciones de interés general" (*public interest organizations*), donde estos dos grupos no coinciden. También pone en evidencia todo lo que separa las asociaciones de interés mutuo de las asociaciones de interés general? Sin embargo, al revisar los diferentes tipos de personas que pueden constituir sus dos grupos claves (trabajadores, clientes, proveedores, inversores, administradores, donadores, personas ayudadas, ...), 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. O mejor todavía, estas organizaciones comparten con las asociaciones de interés general lo que, según él, es la característica esencial del tercer sector: el grupo de beneficiarios no se compone de inversores<sup>24</sup>. En este sentido, aunque debilite la representación más tradicional de la economía social (tres componentes bien distintas), el análisis de Gui refuerza más bien la coherencia interna del concepto de economía social.

<sup>23</sup> **Pro 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 los habitantes o consumidores que no están afiliados. Además, históricamente la multiplicación de asociaciones al servicio de sus miembros a menudo ha llevado a la creación de organizaciones de interés general.**

<sup>24</sup> **Al detener 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, porque su objetivo principal no es la remuneración del capital invertido (no un excedente distribuido explícitamente o implícitamente).**

## 5. LAS ASOCIACIONES COMO NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Como en el caso de la economía social, es también en torno a la idea de tercer sector o de tercer tipo de organización que se ha desarrollado, desde hace unos quince años y a partir de los Estados Unidos, una importante literatura sobre las *non-profit organizations* (NPO). Pero mientras el centro de gravedad conceptual de la economía social está constituido más bien por la empresa cooperativa<sup>25</sup>, el polo esencial del *third sector* en la tradición anglosajona es incuestionablemente la organización privada con fines no lucrativos cuyo pariente más próximo es la A.S.B.L. En este sentido, los análisis económicos de las NPO están más directamente adaptadas a las asociaciones que los enfoques de la economía social o el sector no mercantil.

No tenemos ninguna pretensión de presentar aquí una síntesis de las teorías de la NPO, ya que estas son múltiples y variadas. Nos limitaremos a dar una breve percepción general de las grandes líneas de búsqueda que contiene esta literatura. Antes de esto, no obstante, precisemos lo que se entiende generalmente por *non-profit organizations*. Aunque esta expresión sólo sea corrientemente utilizada en los Estados Unidos<sup>26</sup>, los estudiosos la utilizan actualmente para identificar a todas las organizaciones privadas que tienen la siguiente característica: debido a sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios o excedentes a las personas que las controlan (miembros, directores, administradores,...). Este rasgo esencial de las NPO es llamado la "obligación de no distribución". En realidad, no se les prohíbe a estas organizaciones tener beneficios, pero todos sus excedentes tienen que destinarse a la realización de sus objetivos<sup>27</sup>. Es sobre esta especificación, aparentemente superficial pero en realidad muy fundamental, sobre la que se basa la mayoría de los análisis económicos de las NPO.

A partir de H. Hansmann (1987) se pueden percibir dos grandes tipos de teorías de las NPO: por un lado, las que buscan explicar la existencia y el rol de las NPO y, por otro, las que se interrogan sobre sus comportamientos. Las primeras pretenden responder a preguntas como estas: ¿Por qué se encuentran NPO en nuestros regímenes democráticos?, ¿Por qué son más numerosas o más importantes en unos países que en otros?, ¿Por qué están muy presentes en unas

<sup>25</sup> Si en base a criterios cuantitativos como el volumen de empleo, las asociaciones tienen en la economía social un peso más importante que las demás componentes, es fácil mostrar que los diversos conceptos posibles de la economía social prestan mucho a los «principios cooperativos» y de forma general al pensamiento cooperativo (ver por ejemplo M. Marée y M.A. Saive, 1983)

<sup>26</sup> En el Reino Unido, por ejemplo, se habla más bien de *voluntary organizations* o de *voluntary sector*.

<sup>27</sup> El excedente eventual servirá a menudo para financiar futuras actividades, pero puede también ser distribuido, por ejemplo, a título de ayuda social a las personas que no ejercen ningún control sobre la organización.

actividades y no se encuentran en otras ?, ¿Qué funciones económicas aseguran ?.

El otro conjunto de teorías se plantea las siguientes preguntas: ¿Qué objetivos tienen las NPO ?, ¿Cuáles son las motivaciones de los empresarios y los dirigentes en este sector ?, ¿En qué las NPO se diferencian, en diversos sentidos, de las empresas privadas clásicas (for-profit firms) y de las organizaciones públicas ?. La eficacia productiva de las NPO ¿es inferior o superior a la de las otras formas de organización ?, ¿Qué factores explican estas diferencias ?.

### **a. Teorías de la demanda: "State failure" (deficiencia de estado) o "market failure" (deficiencia del mercado)**

Para explicar la existencia y el papel de las NPO, una gran parte de los autores insisten sobre 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 tienen tendencia a determinar la cantidad y la calidad de los bienes colectivos o casi colectivos que producen en base a las preferencias del elector medio, lo que casi siempre deja insatisfecha la exigencia de los ciudadanos cuyas aspiraciones son superiores a las del elector medio. Es entonces cuando aparecen las NPO para satisfacer a esta demanda residual y, por tanto, para paliar las deficiencias de la producción pública ("State failure"). Los trabajos de E. James (por ejemplo el de 1986) sobre la educación escolar ilustran bien esta tesis, mostrando que si existen muchas escuelas privadas en los países en desarrollo, es ante todo porque la capacidad de acogida de las escuelas públicas no permiten responder a toda la demanda. En cuanto a las escuelas privadas sin fines de lucro en los países industrializados, se explicarían más bien por la diversidad de las preferencias de los ciudadanos, diversidad profundamente vinculada a una heterogeneidad cultural y religiosa de la población.

Sin embargo, a pesar de no decir nada sobre la producción de bienes y servicios privados en las NPO, la teoría de Weisbrod no explica porqué son las NPO y no las empresas privadas con fines de lucro las que generalmente completan la producción pública de bienes colectivos o casi colectivos. Asimismo, varios autores, entre ellos R.R. Nelson y M. Krashinsky (1973) y sobre todo H. Hansmann (1980 y

1987), han seguido la línea de demarcación entre NPO y empresas privadas clásicas. Particularmente han aclarado el rol de las NPO en caso de deficiencia del mercado ("market failure") que proviene de una asimetría de información. Más precisamente, las condiciones en las cuales un bien o un servicio es adquirido o consumido, e incluso la propia naturaleza de este bien, pueden hacer que los compradores, contrariamente a la organización productora, no tengan la posibilidad de observar y evaluar de manera adecuada la cantidad y la calidad del bien ofrecido. A manera de ejemplo, consideremos la acogida de niños minusválidos en una institución cuyos responsables conocen, mejor que los padres implicados, la cantidad y la calidad de los servicios suministrados a los niños. Tal asimetría de información hará temer a los padres ("compradores" del servicio) que la organización productora se aproveche de su situación de superioridad y ofrezca servicios de baja calidad ya que su objetivo es sacar el máximo beneficio<sup>28</sup>. Por contra, tendrán más confianza si el servicio es suministrado por una NPO, ya que la obligación de no distribución del beneficio eventual hará que la NPO esté mucho menos estimulada a adoptar tal comportamiento.

<sup>28</sup> Si los poderes públicos participan en la financiación del servicio, estos serán, como los padres, compradores (para el mundo de la colectividad) y como ellos, pueden ser víctimas de la asimetría de información.

<sup>29</sup> Se habla de requeridores o compradores en un sentido amplio. Así, un donador puede ser incluso un comprador de servicios, que lo hace prestar en beneficio de otras personas o de una colectividad.

<sup>30</sup> Para recordar, a partir de autores como O. Williamson (1975), se llama «costes de transición» a los costes producidos en la preparación y control de las transacciones económicas. Incluyen también el tiempo y los medios necesarios a la recogida de informaciones, al proceso de toma de decisión y a las operaciones de control.

El mismo razonamiento es válido para los donantes potenciales (de dinero o de trabajo voluntario) en favor de una obra: estos se inclinarán más a colaborar con una NPO porque esta ciertamente destinará su contribución a la acción que ellos quieren apoyar. Para estas diferentes situaciones que producen una preferencia de los que requieren un servicio de las NPO<sup>29</sup>, se habla también de "contract failure" en la medida que los acuerdos contractuales clásicos no ofrecen a los compradores garantías suficientes en cuanto al comportamiento de los productores. Finalmente, hay que tener en cuenta que un análisis del mismo tipo con resultados semejantes también puede hacerse en términos de "costes de transacción"<sup>30</sup>. Este enfoque, típicamente en la línea del New Institutional Economics, permite mostrar particularmente que las NPO pueden también ser una respuesta a los problemas de información entre los que demandan y no solamente entre compradores y productores (M. Krashinsky, 1986).

## **b. Teorías de la oferta: los móviles de los productores**

Aunque aclaren las deficiencias de los poderes públicos o del mercado como espacios privilegiados para el surgimiento y desarrollo

de NPO, las teorías que acabamos de mencionar insisten en las motivaciones de los compradores, es decir, las que manifiesta la "demanda". Por contra, no se interesan nunca por los móviles de los productores. Ahora bien, el análisis del depositante de "oferta" y especialmente el de las motivaciones no financieras de los productores es tan fundamental para comprender las considerables diferencias que existen de un país a otro, así como el lugar y la importancia de las NPO. Los trabajos empíricos de E. James (por ejemplo 1986 y 1987) son particularmente clarificadores en este sentido, porque muestran que históricamente la producción privada sin fines de lucro de servicios sociales, médicos o educativos no ha sido lanzada por empresarios individuales sino por grupos estimulados por motivaciones de orden religioso o ideológico. A través de estos servicios, estos grupos buscaban vivir y promover su fe, y, al mismo tiempo, reclutar un máximo de miembros. Por cierto, según E. James, se puede verificar que estos servicios privados no lucrativos son los que más se desarrollaron y, todavía hoy, están concentrados en regiones marcadas por una competencia entre grupos religiosos fuertes y organizados.

También hay que subrayar el papel de los poderes públicos, que en muchos países industrializados parecen delegar a las NPO la producción de ciertos bienes colectivos o casi colectivos, pero aseguran en gran medida la financiación de estas actividades. Para explicar esta delegación de misión, se han mencionado tres razones principales: primero, cuando los que deciden a nivel público reciben demandas de los ciudadanos u optan ellos mismos por servicios diferenciados en función de factores lingüísticos, étnicos o religiosos, el hecho de recurrir a las NPO para asegurar tal diferenciación puede revelarse cómoda. Aquí se sitúa el argumento precedente de E. James y se puede ilustrar esta idea con el caso de los Países Bajos, donde lo esencial de los servicios sociales, de salud y de educación se asegura desde las organizaciones confesionales de tendencias diversas. El caso de la sociedad belga, segmentado en "pilares", en cierta manera, puede ser analizado de la misma forma. En segundo lugar, como una organización privada puede más fácilmente hacer pagar a los usuarios los servicios ofrecidos, el coste asumido por el Estado puede ser disminuido o el número de beneficiarios aumentado con la misma financiación pública, si se deja la responsabilidad de la producción a las NPO. En fin, el coste total de producción puede ser inferior al de una producción pública, si las NPO no tienen las mismas obligaciones salariales que el sector público o cuando se benefician de trabajo voluntario.

Otros factores que Intervienen sobre el depositante "oferta" han sido recientemente mencionados por A. Ben-Ner y T. Van Hoomissen (1991). Ellos destacan particularmente los costes relacionados con todas las tareas que deben asumir los fundadores de una NPO: identificar y reunir las personas e instituciones interesadas ("stakeholders"), determinar si existe una demanda suficiente para la producción que se quiere, reunir los factores de producción, preparar los mecanismos de control para asegurar el respeto a los objetivos de partida, etc. De esta manera, según ellos, no se crea una NPO si existe un grupo de stakeholders preparados para controlar la organización y para los cuales las ventajas esperadas superan las que podrían obtener por otras vías.

A. Ben-Ner y T. Van Hoomissen (1991) también se encuentran entre los primeros en proponer un marco teórico con vistas a integrar en un mismo enfoque lo que determina la demanda para una producción privada sin fines de lucro y los factores que actúan en relación a la oferta. Así, ven la constitución de la NPO como un proceso dinámico donde la "propia demanda crea la oferta". Como lo observan J. Kendall y M. Knapp (1992), estos enfoques integrados son sin duda los más prometedores.

### **c. Comportamiento y eficacia de las NPO**

En relación con la literatura mencionada o independientemente de esta, se han construido algunos modelos para analizar ya no la existencia o el rol de las NPO, sino su comportamiento y su calidad. Así, por ejemplo, algunos modelos de optimización han sido desarrollados en la tradición neoclásica, especialmente para los hospitales, las universidades libres y las organizaciones de producción artística. No obstante, además de su concepto estrechamente relacionado con el contexto norteamericano, estos modelos se basan en una especificación a menudo muy simplificante de la función objetiva de las NPO: maximización de la calidad o la cantidad del servicio producido, maximización del presupuesto de la organización o de las ventajas materiales de los miembros, etc.

Nos parecen más fecundos los debates sobre la eficacia productiva de las NPO, que no suponen una función objetiva predeterminada. Así, varios autores afirman que las NPO tienen una tendencia intrínseca a la ineficacia productiva, es decir, a la no minimización de

sus costes (para un determinado nivel 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 nunca son estimulados a orientar su organización hacia una minimización de los costes, en la medida que la obligación de no distribución les impide apropiarse de las ganancias que resultarían de una eventual reducción de costes. Por cierto, añade Hansmann (1987), si las NPO no tuvieran en general costes más elevados que las empresas privadas con fines lucrativos en una situación idéntica, estas se encontrarían mucho más, operando con éxito en numerosas ramas de actividad de las cuales están generalmente ausentes.

Este tipo de argumentación no deja de tener sentido, pero hay que subrayar también que tales comparaciones con las empresas privadas clásicas suponen una producción en todos los puntos idénticos para ambos tipos de organización. Y en la práctica este casi nunca es el caso, porque las diferencias pueden ser considerables desde el punto de vista cualitativo. Para mencionar sólo un ejemplo, veamos el que desarrolla B. A. Weisbrod (1988) en cuanto a la calidad de los servicios en las casas de cuidados de larga duración para personas mayores en los Estados Unidos. Un estudio ha mostrado a este respecto que las instituciones privadas con fines de lucro distribuían de media cuatro veces más sedantes que los establecimientos de inspiración religiosa, mientras que no se han encontrado diferencias significativas entre los pacientes en el momento de su admisión. Como estos medicamentos no son muy caros y generalmente permiten reducir el trabajo del personal que cuida, se comprende claramente que las instituciones privadas de tipo comercial tengan una plantilla inferior y, con todo lo demás en condiciones iguales, los costes medios son menos elevados si la producción se mide por ejemplo en jornadas de alojamiento.

Trabajos empíricos también muestran que las NPO tienden a responder mucho más lentamente que las empresas privadas clásicas ante el aumento de la demanda. Esto se explica en parte por las dificultades que a menudo encuentran las NPO para reunir los medios financieros necesarios a un crecimiento de su capacidad de producción. Es justamente para superar estas dificultades financieras que se constata en el sector "non-profit" muchos casos de financiación cruzada: un bien o un servicio es producido y vendido para sacar beneficios que permiten financiar otra actividad más fundamental

para la organización. Algunos modelos de empresa "multiproducto" han sido elaborados para demostrar esta particularidad (ver por ejemplo E. James, 1983).

En fin, parece que las NPO tienen una gran longevidad. Según H. Anheier y W. Seibel (1990), éstas tienen esta tendencia por estar menos sometidas a las presiones del mercado que las empresas cuyo objetivo es el lucro y estar menos sujetas a las incertidumbres políticas que el sector público. En todo caso, los trabajos de Seibel (1989) sugieren que la supervivencia de las NPO es independiente de sus cualidades, lo que, según él, es a la vez su principal logro y su mayor debilidad.

Para terminar, ***observemos todavía que estas diferentes pistas de reflexión también han resultado en cada vez más trabajos respecto a las políticas de los poderes públicos ante las organizaciones privadas sin fines de lucro.*** ¿Cuál es el impacto sobre las NPO y sobre el bienestar colectivo de las exoneraciones fiscales de los que éstas se benefician a menudo de manera directa o indirecta?, ¿En qué actividades y de qué maneras es deseable estimular el desarrollo de las NPO?, ¿Sería necesario concebir políticas diferentes para las NPO no mercantiles y las que tienen actividades comerciales?. Estas son algunas preguntas que se abordan en la literatura más reciente pero que todavía están lejos de encontrar respuestas satisfactorias.

## 6. CONCLUSIONES

El análisis económico de las asociaciones todavía tiene que recorrer un largo camino, en particular en países como Bélgica, donde la escasez de estadísticas sobre este tipo de organización perjudica seriamente los esfuerzos de investigación. Sin embargo, desde hace unos quince años se han hecho progresos considerables en el sentido de la actualización de conceptos y herramientas que permitan un mejor estudio de este mundo a la vez familiar y desconocido. En Francia, especialmente, la afirmación del sector de la economía social ha estimulado 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, parten del mundo anglosajón, principalmente de los Estados Unidos, donde una amplia corriente de investigación ha tomado cuerpo para estudiar a las non-profit organizations.

Las teorías respecto a las NPO, sobre todo las que tratan de su comportamiento y de sus cualidades económicas pueden parecer severas e incluso injustas para algunos. Sin embargo tienen el mérito de plantear las cuestiones a menudo ocultas e indicar algunos retos importantes. De hecho, debido a los valores que les animan y la utilidad social a veces muy manifiesta de sus servicios, muchas asociaciones tienden a considerar que estas cuestiones de eficacia no deben ser planteadas en sus campos de actividad. Ahora bien, en la medida que numerosas producciones asociativas son ampliamente financiadas por los poderes públicos, parece legítimo que estos puedan exigir una utilización lo más eficaz posible del dinero de la colectividad. Las dificultades que se viven actualmente respecto a las finanzas de la mayoría de los Estados sólo pueden reforzar esta exigencia.

Bajo esta perspectiva, sería lógico y estimulante que puedan ser comparadas las respectivas eficacias de diferentes formas de organización que ofrecen el mismo tipo de bien o de servicio (organización asociativa, institución pública, empresa con fines lucrativos ...). Se pueden utilizar diversos métodos en este sentido, pero hasta el momento, fueron aplicados sobre todo en el estudio de los servicios públicos<sup>31</sup>. En lo que se refiere a las actividades asociativas todo o casi todo está por hacer. Si se tiene en cuenta las dimensiones cualitativas y no solamente cuantitativas de estas últimas, tales análisis comparativos podrían mostrar por ejemplo para qué tipos de actividades las asociaciones están mejor preparadas y para las que deben ser activamente estimuladas por los poderes públicos. Estas contribuirían sin duda a reforzar la credibilidad de muchas asociaciones.

La prestación de una organización puede definirse globalmente como su capacidad para realizar sus objetivos. Así, la clave de un análisis de la prestación está en la aprehensión de estos objetivos y de su nivel de realización. Sin embargo, para que esté completo, tal análisis debe integrar también los "efectos secundarios" y los aspectos externos provocados por la actividad<sup>32</sup>. Por ejemplo, si una asociación reconocida como empresa de aprendizaje profesional (E.A.P.) permite, además de una recualificación profesional, reducir el porcentaje de reincidencia y de reencarcelación entre los jóvenes delincuentes, no podemos despreciar este efecto externo positivo, incluso desde un estricto punto de vista financiero, porque genera una economía para el presupuesto del Estado. Al concebir en este sentido análisis "costes-

<sup>31</sup> Ver a este respecto la reciente obra de B. Meunier (1992) sobre la evaluación y la gestión del sector no mercantil, así como las innumerables trabajos empíricos a los cuales hace referencia.

<sup>32</sup> B. Meunier (1992) habla de eficacia indirecta.

beneficios", sería sin duda posible promover un enfoque a la vez global y riguroso de las asociaciones.

Tal proceso multidimensional supone evidentemente que se superen los "economismos" en todos los sentidos, especialmente los que desearían encerrar a las asociaciones en sus funciones objetivas estrechas y reductoras. La literatura que hemos mencionado sugiere suficientemente que las organizaciones privadas sin fines de lucro sólo pueden ser abordadas combinando elementos económicos de parámetros sociales, políticos y culturales. En este sentido, es realmente una "economía política" de las asociaciones lo que hay que construir.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN A. & DEMSETZ H. (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization», *American Economic Review*, Vol. 62, 711-795.
- ANHEIER, SEIBEL W., eds. (1990), *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, W. de Gruyter, Berlin.
- BADELT C. (1990), «Institutional Choice and the Nonprofit Sector, in: *The Third Sector* ( H. Anheier & W. Seibel, eds.), 47-64.
- BELLEY M. (1988), "Les relations entre économie sociale, économie publique et économie privée. La dérive des coopératives au Québec", in: *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes*, Actes du XVIIe Congrès du CIRIEC, Uège, 131-141.
- BEN-NERA. & GUIB., eds., (1991), "The Nonprofit Sector in the Mixed Economy", Special Issue of the *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, no 4.
- BEN-NERA. & VANHOOMISSENT. (1991), «Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, 519-550.
- BRUNEAU C. (1988), «L'état des publications sur les associations en France (1930-1985)», *Revue de l'économie sociale*, n° 14, 29-34.
- BRUNEAU C. & 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° 58, 119-164.
- CANNELLA M. (1991), *Le bénévolat dans les associations*, mémoire de licence, Université de Liege.

- CERRADA L., DESPRET M.-P., FLINKER J. & VOGELS J.-P. (1987), «Pourra-t-on faire l'économie des associations?» in: *Des associations* (Fond. M. Hicter), 1 87-21 3.
- COMMISSION DROIT ET VIE DES AFFAIRES (1985), *Les A.S.B.L. Evaluation critique d'un succès*, Ed. Story-Scientia, Gand.
- CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE (1990), *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. (1990), «L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie et en Europe», dans *Les Régions et l'Europe*, Rapport de la Commission 3 au 9<sup>e</sup> Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi, 155-179.
- DEFOURNY J. (1992a), «The Origins of Forms and Roles of a Third Major Sector» in: *Economie sociale: The Third Sector* (J. Defourny & J.L. Monzon), 27-50.
- DEFOURNY J. (1992b), «Le secteur de l'économie sociale en Belgique», in: *Economie sociale - The Third Sector* (J. Defourny & J.L. Monzon), pp. 225-252.
- DEFOURNY J. (1992c), «Histoire et actualité du fait associatif. Quelques repères», in: *Le associative et foncbons collectives*, Rapport de la Commission 4 du Xe Congrès des Economistes Belges de Langue Française, CIFOP, Charleroi, pp. 21-34.
- DEFOURNY J., BONIVER V., & RICHELLOT C. (1991), «Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations in the European Community», *Panorama of EC. Industry*, Commission of the European Communities, Luxembourg, 121-141.
- DEFOURNY J. & MONZON J.L., eds. (1992), *Economie sociale - The Third Sector*, Ed. De Boeck, Bruxelles.
- DESCHAMPS R. & LIENARD G. (1991), «Secteur non-marchand: choix, spécificité et objectifs», *Reflets et perspective de la vie économique*, vol. 30, pp.379-384.
- FONDATION MARCEL HICTER (1987), *Des associations*, Editions Vie Ouvrière, Bruxelles.
- GINSBURGH V., PERELMAN S. et PESTIEAU P. (1987), «Le travail bénévole», dans *Les niveaux de vie des Belges*, Rapport de Commission au 7<sup>e</sup>me Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi.

- GINSBURGH V. & PESTIEAU P., eds. (1987), *L'économie informelle*, Editions Labor, Bruxelles
- GUESLINA 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, 551-572.
- HANSMANN H. (1980), «The Role of Non profit Enterprises», *Yale Law Journal*, vol. 89, 835-901.
- HANSMANN H. (1987), «Economic Theories of Nonprofit Organization», in: *The Nonprofit Sector* (W.W. Powell, ed.), 2742.
- INSTALLE M. (1991), «Le secteur non-marchand: impact sur l'emploi et place de travailleurs», *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 30, 397-406.
- JAMES E. (1983), «How Nonprofits Grow: A Model», *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 2, 350-365.
- JAMES E. (1986), «The Private Nonprofit Provision of Education: A Theoretical Model and Application to Japan», *Journal of Comparative Economics*, vol. 10, 245-276.
- 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» in: *The Third Sector* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), 21-30.
- JAMES E. & ROSE-ACKERMAN S. (1986), *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Fundamentals of Pure and Applied Economics, Harwood Academic Publishers, London.
- JANVIER C. (1990), *Evaluation de l'importance économique des associations dans deux communes de la Province de Liège*, mémoire de licence, Université de Liège.
- KENDALL J. & 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», in: *The Economics of Nonprofit Institutions* (S. Rose-Ackerman, ed.), 114-132.
- LE NET M. & WERQUIN J. (1985), *Le volontariat. Aspects sociaux, économiques et politiques en France et dans le monde*, Notes et

- études documentaires n° 4780, Ed. La Documentation Française, Paris.
- MAREE M. & SAIVE .A. (1983), *Economie sociale etrenouveau 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. & KRASHINSKY M. (1973), «Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and Organization of Supply», in: *Public Subsidy for Day Care of Young Children* (R. Nelson & D. Young, eds.), D.C. Heath 8 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 Nonprom Sector*, Yale University Press, New Haven.
- ROBBINS D. (1990), «Voluntary Organizations and the Social State in the European Community», *Voluntas*, vol. 1, no 2, 98-128.
- ROMAIN J.-F. (1992), «Le droit belge des associations», in: *Le droit des associations* (G. Sousi & Y. Mayaud, eds.), 1-36.
- 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», in: *The Nonprofit Organizations in International Perspective. Studies in ComparaUve Culture and Policy*, (E. James, ed.), 177-192.
- SEIBEL W. & ANHEIER H. (1990), «Sociological and Political Science Approaches to the Third Sector», in: *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations* (H. Anheier & W. Seibel, eds.), 7-20.
- SOUSI G. & MAYAUD Y., eds., (1992), *Le droit des associations*, vol.1, Commission des Communautés Européennes et Editions Lamy, Paris.
- WEERTS A. (1991), *Analyse économique des ateliers protégés*, mémoire de licence, Université de Liège.
- WEISBROD B.A. (1974), «Toward a Theory of the Voluntary Non-

Profit Sector in a Three-Sector Economy, in: *Altruism, Morality and Economic Theory* (E.S. Phelps, ed.), Russell Sage, New York, 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.