



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 21, diciembre 1995, pp. 23-33**

Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo

Helmut K. Anheier
Rutgers University de Nueva Jersey (USA)

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1995 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo

Helmut K. Anheier

Miembro del comité de orientación de la RECMA. Helmut Anheier es profesor de sociología de la Rutgers University de Nueva Jersey (USA). Es igualmente director de la revista *Voluntas* y director adjunto de programa John Hopkins de comparación internacional del sector no lucrativo.

RESUMEN

En el momento en el que son publicados los resultados del estudio comparativo internacional del sector no lucrativo, emprendido en 1990 bajo la dirección de la universidad John Hopkins, este texto de uno de los coordinadores de ese programa reviste un interés especial.

Recogiendo las características de las principales teorías económicas de referencia en la materia y su evolución a lo largo de los últimos veinte años, el autor desarrolla tres puntos que, según él, merecen una atención especial: la sustitución de la noción de riesgo por la de confianza, la consideración de la cuestión religiosa y el lugar que ocupa la Entidad No Lucrativa (ENL) como intermediaria. Finalmente, señala el interés del enfoque institucional para lo que considera como una necesaria reorientación de la investigación en este ámbito.

RÉSUMÉ

Au moment où sont rendus publics les résultats de l'étude de comparaison internationales du secteur SBL, entreprise en 1990 sous la direction de l'université Johns Hopkins, ce texte de l'un des coordinateurs de ce programme revêt un intérêt particulier.

Reprenant les caractéristiques des principales théories économiques de référence en la matière et leurs aménagements depuis vingt ans, l'auteur développe trois points méritant selon lui une attention particulière: la substitution de la notion de risque à celle de confiance, la prise en compte de la question de la religion. La place de l'organisation SBL comme intermédiaire. Il souligne pour ce qu'il considère comme une nécessaire réorientation de la recherche à mener sur le secteur SBL.

ABSTRACT

Once published the results of the international comparative study of the non-profit sector, initiated in 1990 by John Hopkins University, this article acquires a special interest, given that it was written by one of the programme coordinators.

Examining all the characteristics of the main economic theories on this topic and their evolution over the last twenty years, the author analyses three factors which, in his opinion, are of utmost interest: the substitution of risk factors by that of trust, the religious factor, and the intermediary position of non-profit organisations (NPOs). Finally, the author highlights interest in the institutional approach for what he considers a necessary reorientation of research on this issue.

1.- Las principales teorías de referencia

La investigación internacional y comparativa sobre las Entidades No Lucrativas (ENLs) se ha desarrollado considerablemente en los últimos años, razón por la cual parece útil pararse a reflexionar y analizar lo realizado hasta el momento.

El cuadro que a continuación presentamos ofrece un resumen de las teorías actuales relativas a las Entidades No Lucrativas. Los elementos teóricos de la investigación sobre las ENLs fueron formulados entre los años 1975 y 1985, incluyendo, entre otros temas, la tesis de la confianza (trustworthiness thesis) de Henry Hansmann, el teorema de los bienes públicos (public goods theorem) de Burton Weisbrod, la teoría de la hegemonía (Rose-Ackermann, 1986; Hansmann, 1987). A lo cual debemos añadir los desarrollos teóricos más recientes (ver cuadro).

Entre las novedades, señalaremos en primer lugar los refinamientos y elaboraciones de las primeras teorías. Mientras las nociones de confianza(1) (trust), de asimetría de información(2) (Information asymetry), de bienes públicos(3) (public goods), de demanda heterogénea(4) demand heterogeneity) y de coste de las transacciones(5) (transaction costs) siguen representando los fundamentos teóricos en la materia, trabajos más recientes han ido completando y perfeccionando esas teorías demostrando que esos factores inicialmente identificados interactúan con otros para explicar la existencia de organismos no lucrativos. Dos ejemplos ilustran este último punto: Ben-Ner y van Hoomissen (1991) han ampliado el campo del análisis de la asimetría de información, incorporando a la misma las limitaciones impuestas por los stakeholders(6) que ejercen sus derechos de control sobre la cantidad y la calidad de los servicios proporcionados a terceros; Posnett y Sandler (1988, p.149) han perfeccionado la teoría de los costes de transacción, incluyendo en la ecuación las diferencias de costes en función del tipo de aportación, así como la reducción de los costes de transacción que resultan de la existencia de exenciones fiscales por motivos religiosos. La propia existencia de dichas deducciones las hace más susceptibles de operar transferencias caritativas.

(1) Para un desarrollo de la cuestión de la confianza en economía, referirse a A. Orléan, "Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand", *Revue du Mauss*, nº4, 1994 (NDLR.)

(2) La existencia de asimetría de información entre productores y clientes permite a los primeros sacar ventaja de su situación en detrimento de los segundos. Si los consumidores son incapaces de evaluar correctamente la cantidad y la calidad del servicio proporcionado por la entidad, el productor se verá incitado a disminuir la cantidad o la calidad de ese servicio para realizar beneficios extra. En el caso de las entidades no lucrativas, se admite generalmente que la no distribución de los excedentes elimina dicha incitación. (NDLR.)

(3) Un bien público, también llamado colectivo, es un bien cuyo consumo por un individuo no modifica la cantidad disponible para otro individuo. (NDLR)

(4) La noción de demanda heterogénea traduce el hecho de que no todo consumidor expresa la misma demanda para un mismo bien. Generalmente, el Estado solo tiene en cuenta las preferencias expresadas por la mayoría (elector medio). (NDLR)

(5) Los costes de transacción representan al conjunto de los costes que, añadiéndose al coste de producción, son generados por la incertidumbre y el temor de que la otra parte se beneficie de una situación favorable. (NDLR)

(6) El término de stakeholder no tiene equivalente en español; designa al conjunto de las partes implicadas, otras que los directivos: adherentes, administradores, financiadores. (NDLR)

PRESENTACION ESQUEMATICA DE LAS PRINCIPALES TEORIAS DE LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS (ENL)

TEORIA	RESUMEN	CONCEPTOS CLAVE	ORIENTACION	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DEBILES
1. Teoría de los bienes públicos	1. El sector público satisface las necesidades del elector medio y no atiende a las demandas específicas	1. Recursos públicos; demanda heterogénea	1. Sector público versus sector privado ENL; las ENLs cubren las deficiencias del sector público	1. Se ocupa de saber por qué ciertos servicios son ofrecidos por el sector público y otros por el sector ENLs.	1. Tiene poco que decir sobre la distinción entre organizaciones lucrativas y ENLs; la existencia de un espíritu emprendedor se considera evidente y no necesitada explicación
2. Teoría de la confianza	2. La obligación de no distribución hace que las ENLs sean más fiables que las lucrativas en condiciones de asimetría de información que acrecientan los costes de vigilancia y de riesgo de abusos	2. Obligación de no distribución; fiabilidad; oportunismo; asimetría de la información	2. Sector privado lucrativo versus sector ENLs; las ENLs son respuestas a los fracasos del mercado	2. Explica por qué ciertos servicios se encuentran en el mercado y otros no	2. No se analiza por qué esos fracasos son colmados por el sector ENLs en vez de serlo por el sector público
3. Teoría de los stakeholders	3. Los Stakeholders controlan el suministro de productos seguros no sujetos a competencia en condiciones de asimetría de información	3. Productos seguros; productos no competitivos	3. La obligación de no distribución es secundaria; el control de la asimetría de información es primordial; el sector ENLs constituye un caso particular	3. Considera a las ENLs como secundarias; centra su la atención sobre el espíritu emprendedor	3. No analiza por qué los benefactores del sector privado se implican más que los del sector público
4. Tesis de la heterogeneidad y teorías del espíritu emprendedor	4. Las ENLs reflejan la heterogeneidad observada en el seno de la sociedad creada y servida por empresarios que maximizan beneficios no financieros	4. Heterogeneidad social; emprendedores; maximización no financiera	4. La obligación de no distribución es secundaria; la presencia de empresarios religiosos o portadores de valores ideológicos es primordial	4. Combina factores de oferta y de demanda	4. El papel del sector público no está claro; la teoría presupone que la heterogeneidad puede manifestarse en forma de demanda efectiva

Además de estos desarrollos teóricos, hemos asistido en los últimos años a la acumulación de trabajos empíricos que bien ponen a prueba dichas teorías, o bien proporcionan pruebas que confirman ciertos aspectos clave de las mismas. Steinberg y Gray (1993) proponen un resumen de los estudios empíricos que sirven de evaluación a la tesis de la confianza de Hansmann y llevan a una conclusión mitigada: "Las predicciones de Hansmann se confirman perfectamente en ciertas organizaciones no lucrativas, pero imperfectamente en otras (Steinberg y Gray, 1993). "De la misma manera, Weisbrod (1993) evalúa las preferencias de los consumidores y el comportamiento de las entidades con sus respectivas diferencias según el tipo de entidad: lucrativas, públicas y ENL. Señala que el modelo teórico se aplica mucho mejor a las entidades religiosas que a las laicas, pareciéndose más estas a las entidades públicas y a las entidades lucrativas en cuanto a las variables estudiadas. Por consiguiente, si el tipo de entidad constituye una variable importante para la comprensión del comportamiento organizacional, parece que la presencia o ausencia de una orientación ideológica en el seno de tal organización lo sea todavía más. Las teorías que forman parte del programa de investigación actual incluyen intentos teóricos y conceptuales desarrollados con anterioridad cuyas bases conviene volver a examinar, no necesariamente para rechazarlas en bloque, sino más bien para precisar las condiciones de su aplicación. Aunque no sean los únicos, los puntos que menciono a continuación me parecen particularmente necesitados de una reevaluación.

2.- Sustituir la noción de riesgo por la de confianza

El concepto de confianza hace referencia a una situación en la cual los consumidores calculan la probabilidad de un comportamiento oportunista por parte del productor. Vista la obligación de no distribución de los beneficios potenciales que caracteriza a las ENLs, estas son percibidas como entidades poco beneficiadas por los comportamientos oportunistas. Son más fiables o más previsibles y, por consiguiente, más ventajosas en términos de costes de transacción. No obstante, en el sentido que le otorga el balance económico de las transacciones, y también en el sentido que lo entiende Hansmann (1987), el concepto de confianza no representa una seguridad sino más bien un riesgo. Si el interés de las ENLs se debe al mero hecho de ser menos "arriesgadas", podemos concebir otras situaciones igualmente plausibles en las que el riesgo se vería reducido: en ciertos casos, la seguridad de los mercados puede cubrir tal riesgo; en otros, el gobierno puede proporcionar garantías (tal como lo hace en ciertos países para las transacciones comerciales arriesgadas relacionadas con la exportación); o en otros casos en los que cubre el riesgo del vendedor cuando este es demasiado importante, los fracasos demasiado frecuentes o ambas cosas. De hecho, trabajos recientes de Hansmann (1990) ponen en evidencia el hecho de que el concepto de confianza solo justificaría la existencia de una pequeña parte del sector ENLs en los Estados Unidos y que son necesarias otras

teorías para explicar a la vez la persistencia y la expansión del sector ENLs en los tipos de industrias para las cuales las diferencias de confianza no constituyen un factor importante.

Además, diría que lo que constituye el objeto de la discusión no es la noción de confianza presentada como un riesgo calculado, sino como una especie de confianza ciega en la transacción, en la calidad del servicio o del producto y en el productor de tales servicios. Teniendo en cuenta este aspecto es como debemos reevaluar nuestra manera de concebir el coste de transacción, lo cual implica que la confianza, como el riesgo, sea percibida como una comodidad cuando este no es el caso. Contrariamente al riesgo, la confianza no puede medirse y expresarse en términos de probabilidad y de utilidad. El riesgo de una situación puede ser estimado deduciendo las consecuencias potenciales de esta situación sobre la base de experiencias anteriores, pero es la certeza de que las cosas ocurrirán de cierta manera lo que presupone la noción de confianza. Así como ocurre con las normas sociales, la confianza no se apoya en hechos y es también inalterable en cierta medida y ultrasensible a ciertas formas de quebranto. Contrariamente a lo que ocurre con el riesgo, que puede ser representado como una variable continua, la confianza es binaria.

3.- Tener en cuenta la cuestión de la religión

Debemos incluir en nuestras teorías el hecho de que a nivel internacional, muchas de las ENLs son entidades religiosas. Poseen una orientación ideológica y es posible que sea esta orientación la que genere la confianza de la que gozan. En la medida en que la importancia de la confianza -y no del riesgo- varía según los sectores, podemos observar variaciones similares en la relación entre entidades ENLs y lucrativas.

Tal vez sea Estelle James la única economista que ha tomado en cuenta la cuestión de la religión. Habiendo observado en diferentes países el papel importante desempeñado por los fundadores religiosos en las ENLs típicas tales como las instituciones de salud o educativas, propone la ingeniosa explicación siguiente: las ENLs son el tipo de organización que los promotores religiosos prefieren porque "su objetivo no es maximizar los beneficios financieros, sino maximizar la fe, es decir el número de adherentes a la religión (James, 1986, p.155; 1992)". Dicho de otra manera, el motivo es igualmente el beneficio, pero un beneficio de una naturaleza no monetaria, lo que significa que la obligación de no distribución puede ser considerada como un fenómeno secundario introducido por las entidades modernas y la legislación fiscal. Además, puede ser que el propio principio de maximización de los beneficios financieros sea un objetivo totalmente inconcebible desde el punto de vista de la religión, lo que implicaría que la cuestión de la opción entre el carácter lucrativo y no lucrativo ni

siquiera se plantee en el caso del fundador religioso. Las observaciones de James sobre el impacto de la religión han sido confirmadas por aquellos que han estudiado los organismos ENLs fuera de los Estados Unidos. Bauer (1978), así como Di Maggio y Anheier (1990), por ejemplo, hacen referencia al móvil ideológico de las entidades religiosas no lucrativas, por oposición al móvil financiero que domina en las entidades lucrativas, en las administraciones y posiblemente en un número creciente de ENLs no religiosas. La razón ideológica implica la existencia de valores y políticas profundas que sirven de guía a la organización, a sus fundadores y a sus empleados.

4.- Considerar la entidad sin ánimo de lucro como un intermediario

Debemos clarificar nuestra concepción del lugar y la función de las ENLs definidas como organismos intermediarios entre la demanda y la oferta. Son notables los intentos en este sentido de Avner Ben-Ner en su análisis de los benefactores. Las teorías económicas de las ENLs se centran bien sobre la demanda, como en el caso de la teoría de la opción pública, bien sobre la oferta, como lo hacen Young (1983) y James (1987) estudiando a los fundadores de ENLs. Hansmann (1987, pp.31-32) estima que la relación entre los stakeholders y los dirigentes de las ENLs acaba siendo un problema interno semejante al que existe entre accionistas y directivos. En última instancia, defiende que ni los accionistas para las empresas, ni los stakeholders para las ENLs pueden evaluar como y con qué resultados serán utilizadas sus contribuciones marginales.

Ben-Ner y Van Hoomissen (1991) amplían la reflexión en este mismo sentido y sugieren que los factores relacionados únicamente con la demanda son insuficientes para explicar la existencia de ENLs. El ingrediente crucial -o el "componente activo" capaz de poner en marcha la reacción que representa la constitución de las organizaciones- es de hecho un grupo de stakeholders que decide controlar el suministro de servicios. Según Ben-Ner y Van Hoomissen, el estatus ENLs es evidente, no solo porque existe una demanda para un tipo de servicio habitualmente no comercial, es decir público, sino porque la perspectiva de potenciales intereses comerciales puede ser contraria a los intereses de los stakeholders.

Krashinsky (1986) fue el primero en sugerir que en el sector ENLs, la relación entre el productor y el consumidor es inhabitual, ya que la transacción implica a tres partes en vez de dos. El margen que existe entre el comprador y el beneficiario directo de la transacción hace difícil y costosa la regulación pública de la tríada "benefactor-productor-beneficiario" o stakeholder-vendedor-cliente". Posner y Sandler (1988, p.148) desarrollaron este argumento observando que desde el punto de vista histórico, los organismos de caridad iniciaron sus actividades proporcionando servicios en las áreas no comerciales como la enseñanza, la ayuda a los pobres y la atención sanitaria. Sugieren que la función

primera de esas asociaciones caritativas era la de facilitar transferencias entre proveedores y beneficiarios. La necesidad de entidades ENLs como intermediarias se ha desarrollado de tal manera que un pequeño número de benefactores tiene que satisfacer las necesidades de un gran número de beneficiarios, si bien es cierto que las ENLs se han convertido en agentes intermedios entre benefactores identificables y beneficiarios anónimos pertenecientes a categorías como "pobre", "enfermo" o "ciego". La noción de intermediarios caritativos y el papel que estos desempeñan en la minimización de los costes de transacción entre el productor y el beneficiario son elementos esenciales de una teoría más general de las ENLs como productores de servicios. Por lo tanto es necesario volver a examinar ciertos conceptos elementales de la teoría económica de las ENLs, lo que debería ser más fácil ahora, vista la cantidad importante de datos empíricos acumulados, que pueden ser utilizados para poner a prueba las diferentes teorías de una manera más sistemática.

5.- El interés del enfoque institucional

En el artículo que Paul DiMaggio y yo mismo publicamos (DiMaggio y Anheier, 1990) insistimos, por razones didácticas, en la necesidad de abordar el problema a través de tres preguntas:

- ¿Cuál es la razón de ser de las ENLs; o dicho de otra manera, cual es el reparto del trabajo y de las responsabilidades entre las diferentes formas de organización existentes?
- ¿Por qué y en qué medida las ENLs difieren de otras formas de organización en términos de comportamiento, de eficacia, de equidad, de clientela, de estrategias o de resultados?
- ¿Qué tipos de relaciones y de interacciones existen entre el sector ENLs y los demás sectores dentro de la sociedad? ¿Cómo se sitúa este sector en la organización institucional y en la estructura social?

Es en este terreno preciso en el que han habido avances, habitualmente recogidos bajo el nombre genérico de "neoinstitucionalismo" (ver Powell y DiMaggio, 1991; Weaver y Rockman, 1993) y estoy convencido de que las interacciones y los aspectos institucionales propios de las ENLs constituirán una significativa aportación al desarrollo de teorías en el terreno comparativo de esta investigación. Por ejemplo, en el proyecto de estudio comparativo del sector ENLs de John Hopkins (Salamon y Anheier, 1994), destacamos tres factores institucionales más bien generales (forma del sistema legal; grado de centralización política; grado de desarrollo social y económico), pero de una importancia crucial para la clasificación internacional del sector ENLs. Dichos criterios, aplicados a un amplio abanico de países, han permitido identificar tipos distintos de ENLs sobre la base de relaciones específicas existentes entre el Estado y la sociedad en dichos países. Por ejemplo, Francia y Alemania son ambos países de derecho civil ampliamente desarrollados a nivel social y económico; difieren sin embargo

en su grado de centralización administrativa. Podríamos emitir la hipótesis de que ciertas variaciones en el sistema de administración podrían rendir cuenta de las diferencias existentes entre los sectores ENLs alemán y francés. De una manera más específica, el enfoque institucional debería permitirnos examinar la tesis de la heterogeneidad propuesta por Estelle James (1987) hace algunos años. Simplificando, dicha tesis establece que el tamaño del sector ENLs varía según el grado de heterogeneidad social, religiosa y lingüística de un país y la existencia o no de iniciativas religiosas interesadas en crear y satisfacer necesidades específicas. Bien que James haya proporcionado ciertas pruebas que aportan validez a su tesis, seguimos buscando informaciones más específicas que nos permitan delimitar las condiciones en las cuales la asociación entre demandas específicas y espíritu de empresa es efectiva y aquellas en las que no lo es.

6.- Resultados contradictorios

Si la investigación en el terreno del sector ENLs sigue desarrollándose, como parece ser que está ocurriendo, se hace necesario un esfuerzo serio para sobrepasar las primeras proposiciones teóricas en este terreno. En vez de mencionar dichas teorías de paso y en vez de reinterpretarlas -y a veces incluso de interpretarlas de forma incorrecta-, deberíamos dedicarnos activamente a reevaluarlas a la luz de los trabajos empíricos realizados en los últimos diez o veinte años. Dichos esfuerzos tienen pocas posibilidades de llevarnos a una teoría general única de las ENLs; es más probable que descubramos que las diferencias internas de los sectores ENLs, añadidas a los aspectos nacionales, religiosos, laicos, de provisión de servicios y de defensa de intereses, y que todos esos aspectos necesitan de hecho varias teorías y enfoques para rendir cuenta de la complejidad creciente de la estructura institucional de las sociedades modernas.

La investigación internacional y comparativa de la relación entre las ENLs y los tipos de entornos políticos e institucionales está apenas en sus inicios. En una revista perteneciente a una parte de la literatura existente en la materia, DiMaggio y Anheier (1990, p.153) señalan que las ENLs son presentadas de manera contradictoria, a la vez como protectoras del pluralismo y de las preferencias de las minorías y como guardianes de los privilegios de las élites; como agentes extragubernamentales de la democracia y como agentes de control autocrático; como fuentes de innovación y de parálisis; como los instrumentos del poder y como sus opositores. Por lo tanto, invitamos a los investigadores a que formulen nuevamente tales argumentos y tales conclusiones si su intención es dar a conocer sus méritos en el campo de la investigación internacional. Como es frecuente en el terreno de las ciencias sociales, cuando los resultados de las investigaciones llevan a una acumulación de datos empíricos no concluyentes y contradictorios, es preciso detenerse para evaluar si han sido formuladas las preguntas correctas y de manera suficientemente específica.

BIBLIOGRAFIA

- Anheier, Helmut K., Rudney, Gabriel and Salamon, Lester M.: *The Nonprofit Sector and the United Nations System of Accounts: Country Applications of SNA Guidelines*", in *Voluntas*, 4 (4-1993), pp. 486-501.
- Bauer, Rudolph: *"Intermediäre Hilfersysteme personenbezogener Dienstleistungen in zehn Ländern"*, in *Verbandliche Wohlfahrtspflege im internationalen Vergleich*, edited by R.Bauer and A. Thränhardt, pp. 9-30. Opladen, Westdeutscher Verlag, 1987.
- Ben-Ner, Avner and van Hoosmissen, Theresa: *"Nonprofit organizations in a Mixed Economy: a Demand and Supply Analysis "*, in *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62 (4-1991), pp.519-550
- Committee on National Statistics: *"The Non_For_Profit Sector of the Economy: Measurement and Presentation in Federal Statistics"*, edited by Courtenay M.Slater and Martin, H. David, in *Voluntas*, 4 (4-1993), pp. 419-444.
- DiMaggio, Paul and Anheier, Helmut K.: *"The Sociology of Nonprofit Organizations"*, in *Annual Review of Sociology*, 16 (1990), pp 137-159.
- Giddens, A.: *The Consequences of Modernity*. Stanford, Stanford University Press, 1990.
- Hansmann, Henry: *"Economic Theories of Nonprofit Organizations"*, in *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, edited by Walter W. Powell, New Haven, Yale University Press, 1987 a.
- Hansmann, Henry: *"The Economic Role of Commercial Nonprofits: The evolution of the Savings Bank Industry"*, in *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, edited by Helmut K. Anheier and Wolfgang Seibel, pp. 65-76. Berlin, New York, Walter de Gruyter, 1990.
- James, Estelle: *"comment"*, in *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, edited by Susan Rose-Ackerman, pp. 154-158, New York, Oxford University Press, 1986.
- James, Estelle: *"Why do different Countries Choose a Different Public-Private Mix of Educational Services?."*, Mineograph, The World Bank, 1992.
- Krashinsky, M.: *"Transaction Costs and Theory of Nonprofit Sector"*, in *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, edited by Susan Rose-Ackerman, pp. 114-132. New York, Oxford University Press, 1986.
- Postnett, J. and Sandler, T.: *"Transfer, transaction cost and charitable intermediaries"*, in *International Review of Law and Economics*, 8 (1988), pp. 145-160.

- Powell, Walter W. and DiMaggio, Paul, eds.: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, University of Chicago Press, 1991.
- Rose-Ackerman, Susan. *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford, Oxford University Press, 1986.
- Salomon, Lester M. and Anheier, Helmut H.: "In Search of the Nonprofit Sector: The Question of Definitions", in *Voluntas*, 3 (2-1992), pp. 125-161.
- Salomon, Lester M. and Anheier, Helmut K.: "The Nonprofit Sector Cross-Nationally: Types and Patterns", in *Researching the Voluntary Sector*, edited by Saxon-Harold, Susan and Kendall, Jeremy, pp. 147-163. Tonridge (UK), Charities Aid Foundation, 1994.
- Steinberg, Richard and Gray, Bradford H.: "The Role of Nonprofit Enterprise", in 1992, *Hansmann Revisited* (Forthcoming in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*).
- United Nations: *The Revised System of National Accounts* (draft version). New York, United Nations Secretariat (ST/ESA/STAT/SER.F/2/Rev. 4), 1992.
- Weisbrod, Burton: "Company Behavior of For -Profit and Non-Profit Organizations: Does Institutional Form Matter?" Presentations at Center on Philanthropy, Indiana university, November 1993.
- Young, Dennis: *If not For Profit, For What?* Lexington, MA, DC, Heath, 1993.
- Zerubavel, Eviatar: *The Fine Line*, New York, Basic, 1991.