

CAPÍTULO 15

ENSAYOS SOBRE LA ECONOMÍA DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS. APLICACIONES AL CASO ESPAÑOL

Carmen Marcuello*

1. INTRODUCCIÓN

En el cuento “El hombre que plantaba árboles” escrito por Jean Giono y publicado en 1953 se narra la historia sobre un hombre que a lo largo de muchos años dedicó su vida a sembrar árboles. Cada día preparaba y seleccionaba las semillas y el relato nos deja entrever que fue el responsable de los robledales de la Provenza de Francia. De su trabajo diario consiguió que una zona despoblada y árida llegara a ser una zona de bosques, gentes, agua y una herencia para las generaciones futuras. Tal vez, esta misma historia, con las debidas adaptaciones, la podemos aplicar a Vicente Salas Fumas. El trabajo desarrollado por Vicente, junto con las personas que se han ido sumando, tiene múltiples frutos. Este homenaje es claramente una muestra de su dedicación, generosidad, esfuerzo y colaboración con personas, instituciones y empresas a lo largo de toda una vida académica.

En este texto resumo la tesis dirigida por Vicente Salas y titulada *Ensayos sobre la Economía de las Organizaciones no Lucrativas. Aplicaciones al caso español* y defendida en 1996. Personalmente, esta tesis tiene un gran valor por todo lo que significó profesionalmente realizarla. Asimismo, considero que tuvo un gran valor académico debido a que pudimos abrir una nueva línea de investigación en el departamento la cual también ha dado numerosos frutos: el grupo de investigación especializado (GESES), la Cátedra Economía Social y Cooperativas, el Laboratorio de la Economía Social de la Facultad de Economía y Empresa, la participación creación de CEPES-Aragón y el Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social y Cooperativa (OIBESCOOP).

* El presente capítulo recoge la síntesis de una Tesis Doctoral dirigida por el profesor Vicente Salas.

La tesis es una aproximación a la realidad de las organizaciones no lucrativas (ONL) como productoras de bienes y servicios que operan junto con el sector público y sector privado lucrativo. Para ello, en la tesis se abordan los rasgos esenciales de las ONL, su comportamiento y los elementos que influyen en su actividad como organizaciones económicas. La principal aportación de la tesis fue profundizar en el análisis teórico y empírico de las ONL en España. Desde el punto de vista teórico se hizo una exhaustiva recopilación y valoración de la literatura económica referida a las diferentes líneas de trabajo comentadas anteriormente y la aportación empírica permite destacar a esta tesis como uno de los primeros trabajos que se realizan en España.

El objetivo general de la tesis tenía una doble vertiente, por un lado, analizar los factores que impulsan y frenan la difusión de actividades y organizaciones que no responden a un deseo de lucro personal, y por otro, investigar las fuerzas internas y externas que aseguran la eficiencia económica cuando dicha eficiencia no se transforma en beneficios directos para quienes la hacen posible. El estudio abarcaba dos tipos de análisis. El primero es de carácter general y comprende tres líneas de reflexión: la definición de actividad no lucrativa y la acotación cuantitativa y cualitativa de la misma; el estudio de los factores que influyen en la extensión del sector no lucrativo en una economía; y el análisis de las características sociolaborales de quienes compran los servicios de las organizaciones sin ánimo de lucro. El segundo, más específico o microeconómico se adentra en el estudio de la eficiencia de un colectivo de organizaciones no lucrativas, las organizaciones no gubernamentales de ayudas para el desarrollo, haciendo hincapié en los mecanismos internos y externos que mueven a estas organizaciones hacia la eficiencia. A continuación, presento la justificación de la tesis, los capítulos y principales contribuciones y para finalizar se destacan las conclusiones y publicaciones derivadas de la misma.

2. CONTEXTO Y JUSTIFICACIÓN DE LA TESIS

En el año 1996 el sector “no lucrativo” se había configurado como una parcela de actividad relevante dentro de las economías desarrolladas. Su aportación al producto interior bruto en países como E.E. U.U., Reino Unido y Francia, en 1990, fue del 6,3 por 100, 4,8 por 100 y 3,2 por 100 respectivamente (Salomón y Anheir, 1994). En España, Rodríguez y Monserrat (1996) estimaban que las organizaciones no lucrativas de servicios sociales aportaron, en 1992, el 0,59 por 100 del producto interior bruto. Esta relevancia puede parecer contradictoria, si tenemos en cuenta que el funcionamiento de las economías desarrolladas se sustenta en la búsqueda del beneficio y del lucro personal. Investigar el papel que el sector no lucrativo juega en las economías avanzadas, así como conocer las peculiaridades de su funciona-

miento interno están, por tanto, plenamente justificados. Este es, precisamente, el objetivo de esta tesis, con una doble vertiente, analizar los factores que impulsan y frenan la difusión de actividades y organizaciones que no responden a un deseo de lucro personal, e investigar las fuerzas internas y externas que aseguran la eficiencia económica cuando dicha eficiencia no se transforma en beneficios directos para quienes la hacen posible.

En el contexto español, las organizaciones no lucrativas (ONL) en 1996 ya eran una realidad con un amplio recorrido en el tiempo. El sector no lucrativo, formado por estas organizaciones, especialmente desde 1983, había pasado por un proceso de revitalización (Rodríguez, 1995), al cual habían contribuido los diferentes cambios producidos desde distintos entornos (políticos, legales, culturales, económicos y sociales). Pero, además, el sector se encontraba en un proceso de crecimiento y maduración y, sobre todo, estaba en un momento en el cual era necesario tener un conocimiento global de su relevancia, actividades, repercusiones y posibilidades. Asimismo, en el debate abierto sobre los límites del Estado del bienestar y del mercado ya se estaba reconociendo su protagonismo, tanto en el cómo se deben estructurar las relaciones del Estado y el sector no lucrativo, como en las ventajas o inconvenientes de cara a adquirir más responsabilidades en la provisión de determinados bienes públicos (Subirats, 1992). A su vez, se reconocía la necesidad de partir de la complementariedad, y no de la sustituibilidad, entre Estado, mercado y sociedad civil (Rodríguez, 1995). Este debate no surge en España como una realidad particular, sino que es un tema que ya se debatía en la mayoría de los países europeos.

El sector no lucrativo ha tenido un amplio eco en la literatura económica. A pesar de ello, la comprensión del mismo es claramente insuficiente y es necesario seguir investigando. Rose-Ackerman (1986 y 1996), Powell (1987), Weisbrod (1988), James (1989) y Ben-ner y Gui (1993) a la vez que contribuyen a delimitar y conocer el sector, dibujan las líneas futuras de estudio e investigación. En 1966, dentro de las diferentes líneas de trabajo se destacaban seis interesantes estudios. Salomón y Anheir (1994) habían elaborado un estudio dedicado exclusivamente a la delimitación y conocimiento de los principales descriptores del sector no lucrativo en países como Francia, Alemania, USA, Reino Unido, Italia, Hungría y Japón. Doyle (1996) evaluaba la contribución del sector no lucrativo en el desarrollo de programas sociales y la creación de empleo en Europa. Billis y Harris (1996) analizaban los cambios en la gestión de las organizaciones no lucrativas en Reino Unido. Clotfelter (1992) había dirigido un estudio sobre el efecto de la distribución de servicios producidos por las organizaciones no lucrativas en EE. UU. desde la perspectiva de quienes son los beneficiarios finales. Rodríguez y Monserrat (1996) analizaban el proceso de institucionalización de las entidades voluntarias, su estructura económica y pers-

pectivas de desarrollo, en España. Sarasa (1994) analizaba las organizaciones no lucrativas, sus relaciones con el sistema político y los diferentes modos de relación entre estado y asociaciones en las sociedades occidentales más desarrolladas. Con todo ello, existía una realidad de recursos y esfuerzos creciente dedicados a comprender el fenómeno del sector no lucrativo, desde diferentes disciplinas y con una gran aportación desde la perspectiva económica. Mientras tanto, sigue habiendo importantes temas en los que queda mucho por hacer, como, por ejemplo, financiación, incentivos fiscales, efectos del gasto público, competencia con las empresas lucrativas y modelos de gestión.

Por otro lado, la aportación empírica realizada en esta tesis, permite destacarla como uno de los primeros trabajos que se realizaban en España sobre los factores que influyen en el desarrollo del sector no lucrativo, sobre el comportamiento de los donantes y sobre la evaluación de la eficiencia de las organizaciones no lucrativas. Contrastaba así con otros trabajos de orientación económica publicados en esos mismos años en España sobre este sector como son: Sajardo (1996), Cabra de Luna (1992) y Rodríguez y Monserrat (1996).

El libro de Sajardo (1996) presenta una clarificadora revisión de la literatura de las teorías económicas sobre los determinantes de la aparición y difusión del sector no lucrativo y las relaciones entre el sector público y el sector no lucrativo, pero en el mismo no se incluyen aplicaciones empíricas referidas al caso español. En el capítulo dos de esta tesis, además de la revisión de la literatura sobre dichos determinantes se formula y contrasta un modelo a partir de la información disponible sobre las ONL en las comarcas catalanas. El segundo trabajo de Cabra de Luna (1992) presenta estadísticas descriptivas sobre las donaciones monetarias y voluntariado a ONL en España, poniéndolas en relación con características socioeconómicas de los donantes. Esta tesis (capítulo tres) incluye un ejercicio similar, pero en él se lleva a cabo también un análisis econométrico del comportamiento de los donantes de tiempo y dinero. Además, en este capítulo se profundiza en las diferentes aportaciones de la teoría sobre los determinantes que influyen en el comportamiento de los donantes de tiempo y dinero. El tercer trabajo de Rodríguez y Monserrat (1995) presenta una necesaria reflexión desde la sociología, historia y economía del sector no lucrativo en España. El estudio aporta información cuantitativa sobre la estructura económica del sector de las entidades no lucrativas que ofertan servicios sociales. El capítulo cuarto de la tesis analiza también la estructura económica un subsector de ONL, en este caso el de las ONGD, (Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo), pero trata de hacer inferencias sobre la eficiencia en la utilización de dichos recursos y estima funciones de demanda de donaciones y voluntariado. Esto nos permite, además, realizar algunas propuestas metodológicas para el estudio de la eficiencia en las ONL.

3. DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO DE ORGANIZACIÓN NO LUCRATIVA Y SECTOR NO LUCRATIVO

El primer capítulo de la tesis se dedica a precisar los conceptos de organización no lucrativa y de sector no lucrativo, conceptos que la literatura reciente sobre el sector no lucrativo consideraba necesario desarrollar (Salomón y Anheir, 1992a y 1992b; Sajardo, 1996; Doyle, 1996). La conceptualización que aquí se presentó parte de la distinción entre “actividad no lucrativa” y “organización no lucrativa”, según que las acciones sin ánimo de lucro se desarrollen de forma individual o de forma colectiva. En este segundo caso se distingue también entre la perspectiva económica y jurídica en la definición de organización no lucrativa. Así, entendemos que actividad no lucrativa es aquella que se realiza sin la expectativa de recibir una contrapartida explícita de quien se beneficia de la misma; actividad lucrativa, en cambio, es aquella que una persona realiza con la expectativa de recibir una contrapartida explícita.

En cuanto a la organización no lucrativa, el punto de partida para su definición se sitúa en los fines que mueven a aquellos miembros de la misma con derecho a decidir sobre la continuidad o terminación, así como sobre las políticas y reglas generales de funcionamiento interno. De esta forma, la organización no lucrativa será aquella que vertebra a propietarios de recursos, los cuales, en una parte significativa, no condicionan la aportación de recursos a una contrapartida explícita y, en todo caso, aquéllos con derechos esenciales de decisión no pueden apropiarse privadamente los excedentes de la acción colectiva.

Por otra parte, la variedad de intereses y objetivos por los que los individuos crean estas organizaciones ha fomentado la necesidad de profundizar en los criterios de clasificación de las organizaciones no lucrativas. El criterio propuesto se basa en los conceptos de actividad no lucrativa y actividad lucrativa, mencionados anteriormente. A partir de esta distinción y según cuál sea el soporte institucional en que se apoyan las actividades, surge una tipología de organizaciones. En primer lugar, la actividad lucrativa realizada a través de organizaciones lucrativas tiene como soporte habitual las empresas o sociedades privadas, mediante las cuales los miembros de la organización buscan la maximización del beneficio monetario particular. En segundo lugar, la utilización de la organización no lucrativa para desarrollar actividades lucrativas permite a los individuos llevar a cabo las actividades con el fin de obtener algún tipo de compensación personal o de mejora del bienestar de los miembros de la organización. El tercer tipo de organizaciones está constituido por la intersección entre actividad no lucrativa y organización no lucrativa. Son organizaciones creadas para llevar a cabo actividades que favorecen el bienestar general; su fin es producir beneficios públicos o externos a los miembros de la organización.

El contenido de esta tesis se limita a este tercer tipo de organizaciones, quedando excluidas del mismo aquellas organizaciones reconocidas jurídicamente como no lucrativas pero que sirven para que sus miembros lleven a cabo actividades que redundan en el lucro personal.

La segunda parte del primer capítulo se ocupa del problema de acotar el sector no lucrativo cuando se procede a una cuantificación para incorporarlo a las estadísticas de contabilidad nacional. La división de la sociedad en tres grandes sectores: el sector público, el sector privado mercantil y el sector privado no lucrativo es ya comentada por Weisbrod (1975). Esta estructuración de la sociedad se basa en la idea de que existe una gran variedad de instituciones y organizaciones que no pueden incluirse dentro del sector público, ni dentro del sector privado que se mueve bajo una estricta lógica de mercado (Weisbrod, 1988; Salomón y Anheir, 1992a). Bajo esta perspectiva, el sector no lucrativo se asocia con el componente residual al incluir dentro del mismo lo que no cabe en los otros dos. El carácter propio, no residual, del sector no lucrativo es reivindicado desde tres posiciones: 1) Salomón y Anheir (1994) consideran que las características de las organizaciones que constituyen el sector no lucrativo son cinco: estar formalmente constituidas, no gubernamentales, con autogobierno, no pueden distribuir los beneficios y tienen trabajadores voluntarios. 2) El Sistema de Contabilidad Nacional de Naciones Unidas (SNA) y el Sistema Europeo de Contabilidad Integrada, que conjugan el criterio legal y el criterio económico. Según estos dos sistemas de contabilidad nacional, el sector de las instituciones privadas no lucrativas está constituido por entidades legales independientes, que están al servicio de las familias produciendo principalmente servicios no comerciales para determinados grupos familiares. Sus principales recursos, aparte de los derivados ocasionalmente de las ventas, se obtienen directa o indirectamente de las contribuciones voluntarias de las familias en su calidad de consumidores y como propietarios. (3) Finalmente, James (1987) y Ben-ner y Van Hoomissen (1991) proponen que el sector no lucrativo está formado solamente por aquellas organizaciones no lucrativas que se dirigen al incremento del bienestar común. Teniendo en cuenta las diferentes aportaciones, consideramos que el sector no lucrativo está formado por dos tipos de organizaciones no lucrativas reconocidas legalmente. Así, dentro de este sector se debe distinguir el conjunto de organizaciones que actúan en beneficio de sus miembros, y el que produce bienes y servicios dirigidos a terceras personas.

En cuanto al sector no lucrativo en España, existen diversas respuestas a la pregunta de qué se entiende por sector no lucrativo, como muestran las aportaciones de Casado (1992), Rodríguez-Pinero *et al.* (1993), Barea y Monzón (1987 y 1996) y Rodríguez y Monserrat (1996). En el estudio de Casado (1992) se presentan como organizaciones voluntarias a las asociaciones, fundaciones y corporaciones;

Rodríguez-Pinero *et al.* (1993) incluyen también a las cooperativas, las sociedades anónimas laborales, la obra social de las cajas de ahorros y las mutuas. Una de las propuestas más recientes es el trabajo dirigido por Rodríguez y Monserrat (1996), donde se consideran como entidades del sector de servicios sociales, a las asociaciones, las fundaciones y la obra social de las cajas de ahorros. De los cuatro estudios citados se desprende la necesidad de establecer un marco común desde el que se delimite qué se entiende por organización no lucrativa y qué se entiende por sector no lucrativo en España. En todas ellas, también se llega a una conclusión similar, “la implantación de fuentes estadísticas o la mejora de las existentes, así como la realización de estudios que aporten conocimiento racional del sector se considera una tarea urgente y necesaria”, Rodríguez y Monserrat (1996, p. 25). Esta importante deficiencia se acentúa si tenemos en cuenta que en el sistema de Contabilidad Nacional en España el grupo de las Instituciones sin fines de lucro se encuentra incluido en el sector familias.

4. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL SECTOR NO LUCRATIVO

El segundo capítulo está dedicado a revisar las explicaciones que, desde el análisis económico, se dan acerca de porqué surgen actividades y organizaciones no lucrativas en las economías avanzadas, distinguiendo entre explicaciones basadas en factores de demanda y explicaciones basadas en factores de oferta. Dentro de los factores de demanda las teorías explicativas sobre el sector no lucrativo se subdividen en aquéllas que parten de una población demasiado heterogénea para que el sector público pueda atender adecuadamente su demanda de servicios públicos, y aquéllas que destacan el papel de las organizaciones no lucrativas cuando se trata de resolver problemas de costes de transacción en condiciones de información asimétrica. Las explicaciones desde la oferta colocan el énfasis en las motivaciones que mueven a los individuos a crear organizaciones donde se restringen las oportunidades para el lucro personal directo.

Algunos autores, Ben-ner y Van Hoomissen (1991 y 1992) y Schiff y Weisbrod (1991) defienden de forma convincente que los factores de oferta y demanda actúan de forma interrelacionada. Esta propuesta se tiene en cuenta en esta tesis a la hora de plantear y resolver un análisis empírico que contrasta la hipótesis de que la difusión de las organizaciones no lucrativas en las comarcas catalanas, obedece a los factores explicativos de oferta y demanda propuestos en la literatura.

El sector no lucrativo comprende en Cataluña unas 22.000 organizaciones, de las que la mitad produce servicios de cultura, educación y servicios sociales. El contraste empírico pone de manifiesto que los factores explicativos de la difusión de las organizaciones no lucrativas difieren entre los distintos subsectores. Concreta-

mente, se comprueba que el conjunto del sector no lucrativo, y los subsectores de educación y servicios sociales responden a una lógica de bienes de confianza¹, mientras que el subsector de cultura responde a un tipo de bien colectivo². Por último, se comprueba que el sector público parece incidir de forma complementaria en el desarrollo del sector lucrativo.

5. LA DEMANDA DE SERVICIOS A LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS. ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DE LOS DONANTES DE TIEMPO Y DINERO

El tercer capítulo se adentra en el análisis de uno de los fenómenos en apariencia bastante extendido y fundamental para la existencia del sector no lucrativo: las donaciones de tiempo y dinero de las personas a las organizaciones no lucrativas. La intención de este análisis es estudiar las características socioeconómicas de quienes realizan las donaciones privadas. Por ello, se considera al donante de tiempo y dinero como una persona que compra bienes y servicios que serán consumidos por otras personas. El donante, como demandante-comprador, responde a tres condicionantes básicos: la existencia de incentivos fiscales a las donaciones, el nivel de provisión de bienes públicos por el Estado y la motivación, altruismo puro o impuro, que mueven su conducta. Algunos de estos condicionantes no son directamente observables y deben aproximarse por variables relativas a características socioeconómicas de la población donante. El estudio del comportamiento del donante diferencia, *a priori*, la decisión de dar o no y la decisión de cuánto dar si se responde afirmativamente a la primera pregunta, (Bergstrom Blume y Varían, 1986; Jones y Marriott, 1994; Smith, Kehoe y Cremer, 1995).

El contraste empírico de las premisas sobre el comportamiento de los donantes, se realiza a partir de una encuesta que responden 500 familias residentes en Zaragoza y de las que se conocen características socioeconómicas y su comportamiento reciente como donante o voluntario. Los resultados confirman que, efectivamente, hay un proceso de decisión separado en dos etapas, cada una de las cuales obedece a factores diferentes, ya fundamentado teóricamente por Bergstrom Blume y Varían (1986). Las decisiones de donar tiempo (trabajo voluntario) y dinero se revelan como complementarias, al igual que ocurre en Dye (1980), Menchick y Weisbrod (1987) y Brown y Lankford (1992). Por otra parte, la asociación positiva de la donación de tiempo y dinero con el nivel educación formal de los donantes, pone de manifiesto una vez más que la demanda de bienes públicos a las organizaciones

¹ Los bienes de confianza son bienes mixtos para los cuales existen problemas relevantes de información asimétrica y poseen un cierto grado de no exclusividad en el consumo (Ben-ner y Van Hoomissen, 1992).

² Los bienes colectivos se asocian con los bienes públicos puros, los bienes de beneficencia y bienes mixtos cuyo consumo implica la existencia de no exclusividad, (Ben-ner y Van Hoomissen, 1992).

no lucrativas obedece, entre otras razones, a la heterogeneidad en las preferencias de la población demandante.

6. ESTUDIO MICROECONÓMICO DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS. UN ANÁLISIS APLICADO A LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES PARA EL DESARROLLO

En el cuarto y último capítulo de la tesis se centra en el estudio de la conducta de la organización no lucrativa y en los mecanismos que interna y externamente contribuyen a que dicha conducta de resultados eficientes, tanto desde el punto de vista social como privado. Las bases conceptuales del análisis se extraen de la teoría de los derechos de propiedad y la aplicación empírica se realiza a partir de la información disponible sobre cincuenta organizaciones no lucrativas de ayuda al desarrollo (ONGD).

Como ocurre en la gran empresa privada donde los accionistas privados son muy numerosos y no supervisan directamente a los gestores, las organizaciones no lucrativas de gran tamaño establecen mecanismos de control interno que se basan en separar en órganos distintos los procesos ejecutivos (encargados al equipo de dirección) y los procesos de control (encargados a los propietarios o a sus representantes). Cuando las acciones de la empresa privada cotizan en bolsa, la amenaza de una toma de control externo constituye un estímulo más para que los gestores actúen en beneficio de los accionistas propietarios. La organización no lucrativa no está sujeta a la amenaza de toma de control, pero en cambio sus directivos están sujetos al escrutinio de colectivos que, como los voluntarios, procurarán que su contribución a la organización se realice atendiendo a los objetivos sociales por los que se crea, y no a los objetivos particulares del equipo directivo.

La búsqueda de la eficiencia, proveer a los clientes de los productos que demandan al mínimo coste, se incentiva también a través de la competencia con la que las empresas se disputan el mercado. Las organizaciones sin ánimo de lucro, en la medida en que se disputan el mercado de donantes y que del éxito en esa disputa depende una parte sustancial de sus ingresos, están sometidas también a la disciplina de las leyes del mercado y la competencia, Steinberg (1986) y Rose-Ackerman (1987).

En el capítulo cuarto se profundiza en estas consideraciones y se derivan proposiciones empíricamente contrastables, a partir de las cuales se lleva a cabo un estudio empírico de las organizaciones no gubernamentales de ayuda al desarrollo en España.

El sector español de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo está formado por más de 150 organizaciones, la mayoría de reciente creación. Estas organizaciones desarrollan actividades dirigidas a “canalizar recursos económicos públicos y privados para llevar a cabo proyectos de desarrollo autónomos en los países subdesarrollados en forma complementaria a los que realizan los gobiernos y organismos internacionales. Esta acción se complementa con las actividades de sensibilización y educación para el desarrollo de nuestra sociedad en torno a las realidades de los países del Tercer Mundo y la interdependencia Norte-Sur, y con las actividades de “lobby” o presión política ante los gobiernos y los organismos”, (Zavala Matulic, 1994, p. 215). Las cincuenta organizaciones para las que existe información disponible generaron, en 1992, 12.842 millones de pesetas y en 1993 a 16.114 millones de pesetas, de los que el 50 y el 44 por 100, respectivamente, son aportaciones privadas. En 1993 estas organizaciones contaban con 14.508 trabajadores, de los cuales el 79 por 100 son voluntarios.

Del estudio del nivel de costes y productividad de estas organizaciones, no se observan diferencias sustanciales por la diferente naturaleza de los propietarios o la forma jurídica adoptada, pero sí, en cambio, se detecta una importante influencia de la variable dimensión debido a las economías de escala que presenta la actividad productiva. El estudio de la demanda de servicios a las ONGD detecta la existencia de un mercado de donaciones que, previsiblemente, actúa como control externo desde el punto de vista social sobre los objetivos de los promotores de las ONGD. En este sentido, la evidencia empírica resulta consistente con las premisas establecidas desde la teoría de la competencia monopolística.

7. CONCLUSIONES

Por último, esta tesis pretendía llamar la atención sobre la necesidad de que en España se profundizara en el estudio teórico y empírico del comportamiento de las ONL, desde la perspectiva del análisis económico. En nuestra opinión, las posibilidades de estudio y reflexión que ofrece la racionalidad económica no se agotan con el espacio del lucro y del beneficio individual, sino que se extiende también al terreno de la provisión privada de bienes públicos, donde las actividades no lucrativas de las personas adquieren especial protagonismo. Más aún si tenemos en cuenta que, como preconizan algunos, las ONL van a tener un protagonismo creciente en el futuro desarrollo de las actividades y servicios que integra el actual Estado del bienestar. Responder con rigor a preguntas como ¿qué demanda de bienes y servicios están satisfaciendo las ONL?, ¿qué influencia tienen las ayudas públicas sobre las actividades de las ONL y cómo deben instrumentarse?, ¿qué papel deben jugar los incentivos fiscales en la orientación y materialización de las decisiones de los agentes privadas?, ¿cómo creamos condiciones internas y externas que muevan a las

ONL hacia la eficiencia social?, contribuiría enormemente a consolidar un campo de estudio y análisis, del cual deberían surgir recomendaciones de interés para la formulación de políticas públicas y para la gestión de organizaciones no lucrativas.

Finalmente, solamente señalar algunas de las publicaciones que se derivaron de esta tesis:

MARCUELLO, C. y SALAS, V. (2001). Nonprofit Organizations, Monopolistic Competition and Private Donations: Evidence from Spain. *Public Finance Review*, 29(3), pp. 183-207.

MARCUELLO, C. y SALAS, V. (2000). Money and Time Donations to Spanish Non Government Organizations for Development Aid. *Investigaciones Económicas*, 24(3), pp. 351-392.

GARCÍA I. y MARCUELLO, C. (2001). A Household model of charitable contributions and tax incentives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72(2), pp. 159-181. ISSN: 1467-8292.

GARCÍA, I. y MARCUELLO, C. (2002). Modelo Familiar de Donaciones a las Organizaciones No Lucrativas. *Información Comercial Española*, 797, febrero, pp. 179-193,

MARCUELLO, C. (2001). Trabajo no remunerado: la aportación de trabajo voluntario a las Organizaciones No Lucrativas en un contexto familiar. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 10, pp. 381-396

MARCUELLO, C. (2000). Las Organizaciones No Lucrativas. *Economistas*, 83, pp. 36-44.

MARCUELLO, C. (1999). Análisis de la conducta y eficiencia de las Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo Españolas. *Información Comercial Española*, 778, pp.181-196.

MARCUELLO, C. (1999). Determinantes del Comportamiento de las Contribuciones de Dinero a las Organizaciones No Lucrativas. *Información Comercial Española*, 775, pp. 137-148.

MARCUELLO, C. (1998). Determinants of the Non-Profit Sector Size: An Empirical Analysis in Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 69(2), pp. 175-192.

MARCUELLO, C. (1997). Factores Determinantes del Tamaño del Sector No Lucrativo. Estudio de la Difusión del Sector No Lucrativo en las Comarcas Catalanas. *Hacienda Pública Española*, 141/142(2/3), pp. 335- 350.

BIBLIOGRAFÍA

BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1987). La economía social en España. En: J. L. Monzón y J. Defourny (dir), *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Valencia: CIRIEC.

BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1996). La economía social desde una perspectiva española. *Ekonomiaz*, 33, pp. 140-153.

BEN-NER, A. y VAN HOOMISEN, T. (1991). Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: a Demand and Supply Analysis. *Annals de Economie Publique, Sociale et Cooperative*, 4, pp. 519-550.

BEN-NER, A. y VAN HOOMISEN, T. (1992). An empirical investigation of the joint determination of the size of the forprofit, nonprofit and government sectors. *Annals de Economie Publique, Sociale et Cooperative*, 63(3), pp. 391-415.

BEN-NER, A. y GUI, B. (ed.) (1993). *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy*. The University Michigan Press.

BERGSTROM, T., BLUME, L. y VARÍAN, H. (1986). On the private provisión of public goods. *Journal of Public Economics*, vol. 29, n2 1, February, pp. 25-49.

BILLIS, D. y HARRIS, M. (eds.) (1996). *Voluntary Agencies: Challenges of Organisation and Management*. London: Centre for Voluntary Organisation.

BROWN, E. y LANKFORD, H. (1992). Gifts of money and gifts of time. Estimating effects of tax pnces and available time. *Journal of Public Economics*, vol. 47, n2 3, April, pp. 321-341.

CABRA DE LUNA, M. A. (1992). Estudio sobre las donaciones benévolas y el voluntariado en España. *Boletín de Estudios y Documentación*, n2 1, pp. 20-56. (CEBS) Comité Español para el Bienestar Social.

CASADO, D. (dir.) (1992). *Organizaciones Voluntarias en España*. Barcelona: Hacer Editorial.

CLOTFELTER, C. T. (ed.) (1992). *Who benefits from the Nonprofit Sector?* Chicago: The University of Chicago Press.

DYE, R. (1980). Contribution of volunteer time: some evidence on income tax effects. *National Tax Journal*, vol. 33, n21, pp. 89-93.

DOYLE, L. P. (ed.) (1996). *Funding Europe's Solidarity: Resourcing Foundations, Associations, Voluntary Organisations and NGOs in the Member States of the European Union*. Brussels (Belgium): Association for Innovative Cooperation in Europe.

JAMES, E. (1987). The Nonprofit Sector in Comparative Perspective. En: W. W. Powell (ed.), *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press.

JAMES, E. (ed.) (1989). *The Nonprofit Sector in International Perspective*. Oxford University Press, New York: Yale Studies on Nonprofit Organizations.

JONES, A. y MARRIOT, R. (1994). Determinants of the level and methods of charitable giving in the 1990 Family Expenditure Survey. *Applied Economics Letters*, vol. 1, n 11, November, pp. 200-203.

MENCHICK, P. L. y WEISBROD, B. A. (1987). Volunteer labor supply. *Journal of Public Economics*, vol. 32, n 2, March, pp. 159-183.

POWELL, W. W. (ed.) (1987). *The Nonprofit Sector. A research Handbook*. New Haven and London: Yale University Press.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (1991). La división social del bienestar: posibilidades y límites de la gestión mixta del Estado de Bienestar. *Economistas*, n2 51, pp. 42-47.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (1995). Estado de Bienestar y sociedad civil en España: hacia una división pluralista del bienestar. *Hacienda Pública*, n2 1, pp. 91-104.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. y MONSERRAT CODORNIÚ, J. (1996). *Las entidades voluntarias en España*. Estudios. Ministerio de Asuntos Sociales,.

RODRÍGUEZ-PINERO *et al.* (1993). *El sector no lucrativo en España*. Colección Solidaridad, 5, Madrid: Fundación ONCE, Escuela Libre Editorial.

ROSE-ACKERMAN, S. (ed.) (1986). *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*. Oxford and New York: Oxford University Press.

ROSE-ACKERMAN, S. (1987). Ideáis versus dolars: donors, charity managers, and goverment grants. *Journal of Political Economy*, vol. 95, n9 4, pp. 810-823.

ROSE-ACKERMAN, S. (1996). Altruism, Nonprofits, and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, vol. 34, June, pp. 701-728.

SAJARDO MORENO, A. (1996). *Análisis Económico del Sector no Lucrativo*. Valencia: Tirant lo Blanch, Libros.

SALOMÓN, L. M. y ANHEIR, H. K. (1992a). In search of the nonprofit sector I: The question of definitions. *Working Papers* Number 2. The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.

SALOMÓN, L. M. y ANHEIR, H. K. (1992b). In search of the nonprofit sector II: The problem of classification. *Working Papers*, Number 3. The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.

SALOMÓN, L. M. y ANHEIR, H. K. (1994). *The Emerging Sector. An overview, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project Studies*. The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.

SARASA URDIÓLA, S. (1994). La sociedad civil en la Europa del sur. Una perspectiva comparada de las relaciones entre Estado y asociaciones altruistas. En: *III Seminario de Política Social "Gumersindo de Azcárate"*, Madrid, Septiembre.

SCHIFF, J. y Weisbrod, B. (1991). Competition between for-profit and nonprofit organizations in commercial markets. *Annals de Economie Publique, Sociale et Cooperative*, n 4, pp. 619-639.

SMITH, V. H., KEHOE, M. R. y CREMER, M. E. (1995). The private provisión of public goods: altruism and voluntary giving. *Journal of Public Economics*, vol. 59, pp. 107-126.

STEINBERG, R. (1986). The revealed objective functions of nonprofits firms. *Rand Journal of Economics*, vol. 17, n 4, Winter, pp. 508-526.

SUBIRATS, J. (1992). Administración Pública y Mercado. *Información Comercial Española*, n 712, pp. 33-42.

WEISBROD, B. A. (1975): "Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a Three-Sector Economy", *Altruism, Morality and Economic Theory*, E.S. Phelps, New York, Russell Sage Foundation, pp: 171-195.

WEISBROD, B. A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, London.

ZAVALA MATULIA (1994): "Las ONGD en España. Origen y evolución", en *Directorio ONGD 1994*, Coordinadora de ONG de Cooperación para el Desarrollo, pp. 215-224.