



Documentos

Publicación del Centro de Estudios de
Sociología del Trabajo.

Nro 4 – Octubre de 1997

LOS CAMBIOS EN LA DELIMITACION E IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS SECTORES PRIVADO LUCRATIVO, NO LUCRATIVO, COOPERATIVO Y PUBLICO

Helmut Anheier y Avner Ben-Ner

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS**

LOS CAMBIOS EN LA DELIMITACION E IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS SECTORES PRIVADO LUCRATIVO, NO LUCRATIVO, COOPERATIVO Y PUBLICO.

Helmut Anheier y Avner Ben-Ner

1. Introducción

La escala de la actividad económica en todas las economías de mercado desarrolladas se ha incrementado de manera espectacular durante este siglo. Este crecimiento ha sido acompañado por significativos cambios en la extensión y estructura de las actividades económicas: mientras que el tamaño absoluto de la producción total se incrementó en todos los sectores, el peso relativo de cada sector se modificó con notables aumentos en el sector servicios y una declinación en los sectores primario y secundario. No sólo cambió la escala y la extensión de los sectores sino que también fue afectada por profundas transformaciones la composición organizacional de las economías.

Es de destacar que el peso económico relativo de los sectores con fines lucrativos, público, sin fines de lucro, cooperativo y unidades familiares (household sectors), ha cambiado durante el curso de este siglo, aunque la magnitud y dirección de dichos cambios no hayan sido uniformes. Las actividades privadas con fines de lucro se expandieron, se contrajeron y se volvieron a expandir; mientras que la participación de la actividad pública en la mayoría de los países siguió un modelo opuesto; la participación del sector de actividades sin fines de lucro se ha incrementado en las últimas décadas, como así también el sector de las empresas con participación de los trabajadores. A comienzos del siglo la expansión económica fue conducida por el sector con fines de lucro, considerando que desde la década de 1930 en adelante y desde la Segunda Guerra Mundial hasta mediados del decenio de 1980 el Estado jugó un rol preponderante, no solamente en la producción sino también en la redistribución, seguridad social y provisión de servicios.

Consideramos que algunos de estos cambios tuvieron lugar en las últimas décadas. En promedio, en los países que pertenecen a la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OCDE) los gastos públicos de consumo final pasaron en promedio de algo más del 14% del producto bruto interno (PIB) en 1960, a casi el 17% del PIB a mediados del decenio de 1980, seguidos luego por una pequeña

declinación y posteriormente por un leve incremento en la década de 1990. Dentro de la OCDE, los Estados Unidos y los grandes países de Europa Occidental presentan niveles medios de gastos públicos de consumo, mientras que Japón y Turquía están por debajo y los Países Escandinavos por encima del promedio. El empleo público (excluyendo el de las empresas del Estado) ha seguido la misma tendencia, su participación total en el empleo pasó desde el 11% en 1960, hasta cerca del 15% a mediados de la década de 1990 (ver OCDE 1987, 1996). En los países de la Unión Europea, la participación de las empresas del Estado en las economías (excluyendo la agricultura) siguió la misma tendencia, incrementándose levemente para pasar del 15% en los primeros años de la década de 1960 hasta alrededor del 17% a mediados del decenio de 1980, para luego declinar a un 12% en 1992 (Monnier, 1992 y CEEP, 1994) y a un 10% en 1995. Según los estudios de la OCDE en los países que no están dentro de la Unión Europea los porcentajes son en general, significativamente menores.

El sector sin fines de lucro, que hasta hace 20 años fue un actor económico marginal, se ha convertido en un foco de reciente crecimiento y el alcance de sus actividades se ha expandido, aunque las cooperativas de consumo, muy cercanas a las organizaciones sin fines de lucro, han perdido importancia. Como muestran Salamon y Anheier (1996), el sector de las organizaciones sin fines de lucro se ha convertido en la mayor fuerza económica de los países industriales. En los ocho grandes países industriales para los cuales se han relevado datos empíricos completos (Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, Suecia, Hungría y Japón), el sector de organizaciones sin fines de lucro empleaba en el año 1990 el equivalente a 11,9 millones de trabajadores de tiempo completo. Esto representa en promedio el 3,3% del empleo total - una participación similar a la de la industria del transporte o del sector bancario. Y si consideramos el sector de servicios, en que las organizaciones sin fines de lucro tienen mayor actuación, encontramos que el empleo en el sector sin fines de lucro alcanza el 9% del empleo total en los servicios. Mas aún, el sector sin fines de lucro se ha expandido considerablemente: en Francia, Alemania y los Estados Unidos, Salamon y Anheier (1996) indican que respecto a sus dimensiones, este sector contribuyó más al crecimiento del empleo que cualquier otro sector económico durante el decenio de 1980. Mientras que la participación en el empleo total de las organizaciones sin fines de lucro en estos tres países alcanza el 4.9 %, su contribución promedio a la creación de nuevos empleos es del 11%.

En Alemania, el sector sin fines de lucro se expandió más rápido que en otros ámbitos de la economía desde fines de la década de 1960. (Anheier y Seibel a editarse en 1998).

Las empresas con participación de los trabajadores -en particular las cooperativas de producción-, fueron un fenómeno irrelevante hasta los años 1970, aunque se han convertido ahora en algo habitual, particularmente en las industrias de servicios de muchos países (aunque no existen estadísticas) y, del mismo modo que las cooperativas y las organizaciones sin fines de lucro, han crecido en dimensión y extensión. Por ejemplo, algunas empresas con participación de los trabajadores como la Avis, (vendida en 1997 a accionistas privados), United Airlines y la Corporación Internacional de Ciencias Aplicadas, son ahora grandes corporaciones multinacionales. También redes cooperativas tales como la Raiffeisen se afirmaron como empresas multidivisionales, establecidas en distintos países. Sin tomar en cuenta que algunas organizaciones sin fines de lucro como Cáritas en Alemania, emplean más personal que los gigantes de la industria automotriz (Anheier y Seibel, 1998).

Finalmente, el rol económico de las unidades familiares se ha desplazado progresivamente de la provisión de mano de obra en el mercado y de la producción interna para el propio consumo, hacia una mayor participación en el mercado laboral y una más pronunciada orientación hacia la adquisición de bienes y servicios.

La composición organizacional o sectorial de las modernas economías de mercado ha oscilado a lo largo del tiempo. ¿Cuál ha sido el motor de estos cambios?. ¿Existe una relación entre los cambios que se produjeron en los diferentes sectores de la economía?. La configuración organizacional de las modernas economías, ¿está en condiciones de estabilizarse hacia fines del siglo?

Indudablemente, el rudimentario esquema que hemos esbozado, desdibuja las diferencias importantes entre los países, sin embargo existen importantes similitudes en medio de las economías de mercado desarrolladas que invitan a sugerir una explicación común. Esta será planteada en este breve y especulativo artículo, basándonos ante todo en nuestras investigaciones teóricas y empíricas relativas a la evolución comparativa en los sectores de la moderna economía de mercado. (Ben-Ner, 1986, 1988a, 1988b, 1994, 1995; Ben-Ner y Van Hoomissen,

1990, 1991, 1992; Anheier y Seibel,1990; Di Maggio y Anheier,1990; Ben-Ner y Gui,1993; Ben-Ner y Jun,1996; Salamon y Anheier,1996a, 1996b).

Abordaremos el planteo en dos etapas. Primero, identificaremos las razones fundamentales para la existencia de diferentes tipos de organización en las modernas economías de mercado, haciendo resaltar las principales razones de las fallas del mercado en materia de producción y de distribución. Estableceremos -en abstracto, en un nivel teórico- las condiciones necesarias para la existencia y supervivencia de los diferentes tipos de organización. Segundo, adoptaremos una perspectiva histórico-comparativa, y exploraremos la interacción entre los principios básicos de organización de las actividades económicas relevadas en la primera etapa y la economía política en sentido amplio dentro de la cual sus preferencias y desarrollos tienen lugar. Específicamente, examinaremos cuál es el alcance de los factores sociales, económicos, políticos, tecnológicos y demográficos que han afectado, trabado y neutralizado, favorecido o reforzado, el impacto que las condiciones críticas de oferta y de demanda tienen para los diferentes tipos de organización. Luego, señalaremos cómo los desvíos en la constelación de factores centrales, alteran la composición organizacional de las economías de mercado desarrolladas en este siglo.

2. Economías Multisectoriales

Las modernas economías desarrolladas contienen cinco tipos de organización, cada una con sus propias características: *empresas con fines de lucro; empresas estatales y administración pública; organizaciones sin fines de lucro y cooperativas de consumo; cooperativas productivas y empresas con participación de trabajadores y unidades familiares* (Montias, Ben-Ner y Neuberger,1994). La producción y la distribución de la multitud de bienes y servicios entre los sectores compuestos por estos cinco tipos de organizaciones dependen de las condiciones sociales, económicas, políticas, tecnológicas y demográficas generales. El que los automóviles, ferrocarriles, servicios sociales, tratamientos médicos, muebles, cuidado de niños o armas sean producidos por empresas con fines de lucro, por empresas públicas, por empresas sin fines de lucro, por empresas con participación de trabajadores o por las unidades familiares, depende de la expresa preferencia de los actores económicos -individuos,

asociaciones, empresas, Estado- por un tipo de organización u otro, y de su habilidad para crear y mantener dichas organizaciones.

¿Por qué un trabajador o un consumidor preferiría trabajar o comprar en tal o cual tipo de organización en lugar de preocuparse únicamente por tener un empleo o por obtener un producto?. En un mundo de *bienes totalmente privados* y de *información perfecta* (y otras pocas condiciones, que nosotros ignoramos en este trabajo) esto no debería importarnos; para una distribución inicial de recursos, la mano invisible de Smith operando por la mediación de las empresas con fines de lucro produciría satisfacción en general, tanto como fuera posible y en una economía poblada de empresas con fines de lucro no habría demanda para constituir otros tipos de organización.

Pero habitualmente los bienes y servicios no son puramente privados: presentan significativas “externalidades” o un carácter público en la producción o en el consumo.

El origen de estas externalidades, o de este carácter público, puede estar ligado a la tecnología de producción o consumo (por ejemplo cuando la producción exhibe elevadas ganancias o cuando el principio de exclusión a nivel del consumo es difícilmente aplicable), al costo de la supresión o reducción de las externalidades (por ej. como si fuera cargado al consumo individual) o a los valores y preferencias de los individuos (por ejemplo, cuando los individuos se preocupan del bienestar de los otros por altruismo, solidaridad étnica, etc.). La información relevante acerca de los bienes y servicios no está libremente disponible para los compradores, así como tampoco los trabajadores disponen siempre gratuitamente de informaciones correctas sobre su empleo, sin contar, que la información puede ser manipulada para engañar a los compradores acerca de la calidad u otros aspectos del bien o servicio, o para engañar a los trabajadores acerca de su empleo. En esos casos los consumidores o trabajadores *informados* de esto, pueden encontrar que las firmas con fines de lucro -firmas que operan con la finalidad de maximizar las ganancias de sus propietarios- no maximizan su bienestar. En lugar de ello, pueden concluir que su situación podría ser mejor si alguna intervención corrigiese las fallas e imperfecciones del mercado (en el momento o anticipadas) asociadas al carácter público de los bienes y de los servicios y a la asimetría de la información. Existen dos tipos de intervención de esta índole: *cambiar el objetivo lucrativo de la empresa*

de modo de generar acciones más favorables para los consumidores y los trabajadores; y *limitar la prosecución del objetivo lucrativo*.

Las manifestaciones institucionales de dichas intervenciones varían con la localización de las fallas del mercado. Si los problemas surgen en el ámbito de la interfase entre los trabajadores y la dirección (management) de las empresas con fines de lucro, la intervención puede adoptar la forma de regulaciones impuestas por los poderes públicos (por ejemplo, reglamentación de salarios, condiciones de trabajo, seguridad y salud ocupacional, beneficios de pensión y jubilación, duración de la jornada de trabajo, condiciones de la contratación y de despido y el compromiso de los empleados en la toma de decisiones). Esta reglamentación refleja un intento de restricción de los medios por los que las empresas con fines de lucro buscan maximizar las ganancias. Alternativamente, el objetivo de maximización de los beneficios puede ser atenuado por el control directo sobre la firma, mediante un cambio en los accionistas. De este modo el gobierno o los empleados pueden ser propietarios de la empresa, y así se convierten en cooperativas de producción o en empresas de propiedad participada o aún pueden retirarse del mercado de trabajo asalariado, para fundar empresas unipersonales o para trabajar en la esfera familiar.

Si de todas maneras, el déficit estructural existe, entre los consumidores como compradores por un lado y las empresas con fines de lucro como vendedores de bienes y servicios por el otro, las opciones posibles son especialmente la intervención a través de regulaciones del gobierno de las empresas con fines lucrativos, o el establecimiento de un convenio entre ellas y los poderes públicos (para afectar, por ejemplo, la calidad de los productos, las normas de prestación de los servicios, los precios, las horas/operario, etc.). Alternativamente, la provisión de bienes y servicios puede ser emprendida por empresas del gobierno, organizaciones sin fines de lucro, cooperativas de consumo o unidades familiares, en cada caso los atributos de los bienes y servicios, sus precios o sus beneficiarios pueden ser directamente seleccionados por aquellos que están a cargo de la organización¹. Algunas intervenciones pueden ser tomadas en tandem o en secuencia de manera que le sirvan

¹ Si el comprador no es un consumidor de bienes y servicios sino una empresa con fin de lucro que adquiere insumos de otra firma, la solución para el comprador es la compra de la empresa vendedora, un ejemplo de integración vertical hacia atrás.

a cada empresa y los diferentes actores se beneficien con diferentes soluciones.

Lo que nosotros acabamos de describir es el *lado de la demanda* para diferentes tipos organizacionales. Esta demanda puede tener características particulares. Este es el caso cuando los beneficiarios de intervenciones correctivas son pocos, o cuando los beneficiarios son muchos pero pertenecen a grupos separados; alternativamente la demanda puede ser ampliada, se pueden desplegar distintos actores económicos o se puede expresar el interés general. En esas situaciones muchos actores aprovecharían conjuntamente la misma acción correctiva; por otro lado, la demanda puede hacerse, no para el beneficio de aquellos que la formulan, sino para el beneficio de otras personas (los consumidores de clase media se pueden por ejemplo preocupar por el destino de los pobres). Los demandantes de formas organizacionales alternativas pueden ser: compradores que desconfían de lo que les ofrecen los vendedores, trabajadores que no confían en sus empleadores, agricultores que dependen de grandes compradores, melómanos que no logran satisfacer sus expectativas, padres que desean cierto tipo de cuidados para sus hijos, ciudadanos que prefieren una nueva distribución de los ingresos, etc. Pero independientemente de la identificación de los actores que demandan acciones correctivas y de los beneficiarios de esta intervención, los mecanismos económicos subyacentes que generan la demanda de otros tipos de formas organizacionales son similares. Y como nosotros hemos sugerido, todo esto está unido a la cuestión del carácter público de los bienes, servicios y empleos; y a la asimetría de la información entre compradores y vendedores y entre empleados y empleadores.

La emergencia de estas formas organizacionales dependerá de la capacidad que puedan tener los principales agentes que demanden a las organizaciones alternativas el implementar nuevas formas organizacionales y cubrir sus costos de funcionamiento. Una organización no surge espontáneamente, es el resultado del planeamiento y la unión de recursos para los cuales fue fundada, es un continuo de management, gobierno y fondos. Estas actividades describen el *lado de la oferta* de las formas organizacionales.

3. Las condiciones de la oferta y la demanda

Examinaremos la oferta y demanda en las formas organizacionales con un poco más de detalle. Partimos de la hipótesis de una economía de mercado desarrollada cuya producción está basada en empresas con fines de lucro desreguladas. Consideremos la interacción entre consumidores y vendedores interesados en obtener beneficios. La provisión de bienes y servicios con fines de lucro es problemática para los consumidores cuando los bienes y servicios no son puramente privados pero presentan externalidades o atributos públicos y son brindados bajo condiciones de información asimétrica. Los atributos públicos incluyen la *no rivalidad* en materia de consumo -el bienestar de un individuo no está afectado por el consumo de otros- y la *no exclusión* del consumo- no todos los usuarios pueden ser obligados a pagar por el uso de ese bien o servicio. La *información asimétrica* existe cuando los consumidores no conocen todo aquello que podría interesarles acerca de los bienes o servicios que desean obtener, antes de haberlos pagado.

Bajo condiciones de información asimétrica los consumidores pueden pagar por bienes y servicios que son de inferior calidad (o tienen menos atributos deseables) de lo que sugiere el vendedor -salvo en caso de que exista un verdadero "mercado con reputación", y que el descubrimiento de una práctica abusiva de la empresa respecto a sus clientes hipoteque sus futuros beneficios en mayor medida que las ganancias que puede suponer sacar de esta práctica. Con la no-exclusión, las empresas con fines de lucro no pueden cobrar sus bienes o servicios y luego no proveerlos y con la no-rivalidad no pueden identificar adecuadamente la demanda de diferentes consumidores y por lo tanto se dirigirán a lo que ellas perciben que es el consumidor promedio, en detrimento de otros, especialmente los consumidores de alta demanda, a menos que tengan acceso a informaciones individuales (por ejemplo servicio telefónico y servicios similares ofrecidos directamente a consumidores individuales).

Aunque hayamos identificado el carácter público y la información asimétrica como el origen de la demanda de formas organizacionales alternativas, el problema se reduce en último término a problemas de información. Los consumidores temen ser explotados por causa de la información limitada de la que disponen; si no existiera este temor, los consumidores no se preocuparían casi por la forma organizacional del jardín de infantes al que envían a sus hijos, del vendedor de comida, del que provee tratamiento médico, del que despacha medicinas o del

proveedor de salud pública, tampoco los trabajadores se deberían preocupar por saber en qué tipo de organización trabajan. Los consumidores deberían estar felices por transmitir sus demandas específicas a una empresa con fines de lucro que provee un bien o servicio no competitivo, al estar seguros que lo que está disponible en el mercado es justamente lo que ellos necesitan, si no fuera por el temor a que el empresario que persigue fin de lucro torciera esa información en una ventaja al nivel de precios. Por ejemplo, una empresa con fines de lucro que se dedica al cuidado de niños puede fijar el precio no en el punto de máximo bienestar para los padres pero sí en el de máximo beneficio económico (y como sugerimos antes, las dos cosas no son iguales en el caso de los bienes públicos ni cuando la información asimétrica prevalece); o la empresa con fines de lucro se vería tentada por recoger una mayor cantidad de dinero de donaciones, que aquélla que luego distribuiría entre los pobres. Pero este no es el único obstáculo que impide a los consumidores manifestar sus verdaderas demandas. Sus propios intereses les inducen a no revelar su verdadera demanda económica para obtener lo que quieren a un precio menor, o aún gratuitamente en el caso de bienes o servicios no-exclusivos. La gente que se preocupa por los pobres puede ver que la pobreza se aligera con las contribuciones de otros y dejaría entonces de aportar sus propias contribuciones. Consideraciones similares se pueden hacer sobre los trabajadores y su lugar de trabajo. Nosotros volveremos al problema del *pasajero clandestino* (free riders) cuando examinemos el lado de la oferta.

Numerosos bienes y servicios son afectados, aunque en diferentes grados por la no-rivalidad, la no-exclusión o por la información asimétrica. Desde este punto de vista, existe una demanda de organizaciones que no persiguen fines lucrativos a expensas de los consumidores: organizaciones públicas, organizaciones sin fines de lucro o cooperativas de consumo. Del mismo modo, muchos aspectos del trabajo están también afectados por la no-rivalidad, no-exclusión e información asimétrica. Esto puede aumentar, entre los trabajadores, la demanda de organizaciones que funcionen teniendo en cuenta las restricciones económicas, aunque sin perseguir las ganancias a expensas del trabajo y de sus características. Queda por conocer qué tipo de organizaciones, si las hay, pueden emerger para satisfacer estas demandas. Todo depende de hecho de la satisfacción de las condiciones de la oferta.

La primera de esas condiciones es la existencia de una iniciativa empresarial para el establecimiento de la organización. Desde que una organización emerge como alternativa a la de una empresa con fin de lucro, no perseguirá el objetivo de la ganancia, y no podrá atraer empresarios que deseen obtener ganancias. El origen de la iniciativa deberá entonces provenir de una de las siguientes fuentes: individuos con capacidad empresarial que están interesados por el bienestar de los grupos que demandan formas de organización alternativas, o miembros de grupos que demandan estas formas de organización alternativa y que pueden actuar como empresarios o al menos, contratar los servicios de empresarios. La segunda condición de emergencia de una organización es la factibilidad del financiamiento, el que nuevamente debe provenir de los grupos que demandan la organización o de aquellos que se preocupan por esos grupos. Tercero, para las organizaciones que emergen en respuesta a los problemas que se presentan entre las empresas con fines de lucro y los consumidores, la producción debe estar financiada no sólo por la simple comercialización de bienes o servicios en el mercado, sino también por otras contribuciones basadas en una revelación voluntaria de la demanda. Dichas contribuciones son necesarias para que una organización sobreviva. Cuarto, la organización debe ser capaz de comprometerse de manera creíble para sus inversionistas -consumidores o empleados, dependiendo de la naturaleza de la organización- a fin de mantener su forma alternativa con relación a la empresa "con fin de lucro". La condición final para la supervivencia de la organización es su habilidad para producir eficientemente, al menos que ciertas de las ventajas con que se beneficia por el hecho de su forma alternativa y con relación a las empresas lucrativas, no sean erradicadas por sus desventajas en materia de producción y distribución.

Las condiciones de la oferta descansan en gran medida sobre la capacidad de compromiso colectivo de las personas que demandan el tipo de organización en cuestión. Cada una de esas condiciones es vulnerable por el hecho de que los miembros de los grupos que demandan este tipo de organización se pueden comportar como *pasajeros clandestinos*. Los individuos pueden elegir entre dejar a los otros incurrir en los gastos empresariales, los gastos de financiar el armado de la organización, de revelar su verdadera demanda de bienes o servicios, o de hacer pagos adicionales, más allá del pago de bienes o servicios requeridos por el mercado y de controlar el buen funcionamiento de la organización y la conformidad de su gestión con

los objetivos que persigue. La habilidad para controlar y chequear estas tendencias oportunistas depende mayormente de la relación entre los miembros del grupo demandante: si ellos pueden ejercer una presión social o imponer ciertos costos a los que demuestran oportunismo, el número de *pasajeros clandestinos* será limitado y el grado de individualismo reducido, lo que permitirá a la organización constituirse y operar. Las relaciones entre los miembros del grupo demandante de un tipo particular de organización son aquí cruciales: si los miembros son parte de un grupo cohesionado, por ejemplo, será más fácil hacer respetar los códigos de conducta que favorezcan la acción colectiva para los intereses comunes del grupo, más que en el caso en que los miembros no tengan ningún tipo de relación entre sí: en el primer caso, los miembros se preocuparán más por el bienestar y las opiniones de los otros, y de esta manera controlarán mejor la contribución de cada uno a la organización.

De aquí que las organizaciones alternativas emerjan más fácilmente bajo condiciones que permiten superar los problemas de la acción colectiva, especialmente cuando la demanda está particularizada y localizada. Las cooperativas de consumo o de producción y las organizaciones no lucrativas locales, así como las organizaciones bien establecidas entre grupos culturales étnicos o religiosos son viables en numerosas circunstancias. Por el contrario, cuando los problemas planteados por la acción colectiva son más severos, o cuando la demanda es más universal y las externalidades más pronunciadas, la acción colectiva es más difícil de ser llevada adelante. En esos casos, los organismos del Estado pueden ser los vehículos primarios de la oferta organizacional (ver Thiry, 1995; Cox, 1995 y Heald, 1997).

4. Cambios y continuidad

Hemos descripto las condiciones críticas de la oferta y de la demanda responsables de la aparición de los diferentes tipos de organización, la pregunta consiste en saber *cuáles son, de manera general, las circunstancias que afectan estas condiciones y tienen entonces un impacto sobre las opciones organizacionales*. Esto va más allá del alcance del presente trabajo. Podemos, sin embargo, sugerir un número de pistas iniciales que pueden ser útiles para explorar este contexto. Consideramos sólo algunos de los numerosos aspectos de sistema económico, social y político del siglo XX que probablemente han influenciado de manera permanente los cambios sectoriales. Nos

centraremos en el crecimiento masivo de la extensión y complejidad de la actividad económica; los efectos de la guerra y las depresiones económicas, la prolongada prosperidad de la segunda mitad del siglo, los cambios tecnológicos fundamentales y las tendencias de los cambios demográficos.

4.1 Crecimiento masivo

Durante el siglo XX, varios tipos de organización - empresas con fines de lucro, firmas con participación de los trabajadores, empresas públicas y organizaciones sin fines de lucro- se han transformado en organizaciones muy grandes y complejas. Este crecimiento, sin embargo, no afectó de igual manera y al mismo tiempo a todos los sectores. Por el contrario, los patrones de crecimiento de este siglo se han caracterizado por una desproporcionada expansión de un sector, seguida por la expansión de otros sectores, a menudo en una ascendente tendencia de "tire y afloje". Por ejemplo, la aparición de la forma multidivisional en la primera mitad de este siglo generó organizaciones de proporciones desconocidas: capitalizando en ambas el alcance y las economías de escala, emergieron gigantes industriales tan pronto como se convirtieron en nodos centrales de producción y redes de distribución expandiéndose a las economías nacionales e internacional (Chandler,1990). La expansión masiva de firmas con fines de lucro creó una inmensa cantidad de demandas en materia de regulaciones y de bienestar social, las cuales condujeron a una expansión de los poderes públicos particularmente en respuesta a la crisis de los años 1930. El sector público se expandió, en tamaño y extensión, tomó nuevas responsabilidades, primero como parte de la era del *New Deal* y del surgimiento de la economía de guerra y luego como parte de la legislación del Estado de Bienestar. Frecuentemente, las mayores responsabilidades del gobierno implicaban más oportunidades para las firmas sin fines de lucro, particularmente en el campo de los servicios sociales, educación y salud. En esos campos, los poderes públicos recurrieron a proveedores privados para que implementaran estos programas, lo que se juzgaba menos rentable políticamente y menos oportuno que brindarlos por medio del Estado (Salamon,1995).

4.2 Efectos institucionales de la guerra y la depresión

La guerra y la depresión económica tuvieron un profundo impacto en el desarrollo institucional a largo plazo. El fortalecimiento del rol jugado por los poderes públicos en Europa, Estados Unidos y Japón fue favorecido, a la vez por las dos guerras mundiales y por la depresión de 1930. El origen del moderno complejo militar-industrial, se remonta al decenio de 1930 y tuvo proporciones significativas en el producto bruto interno para la mayoría de los países OCDE durante la guerra fría. La legislación social en países tan diferentes como los Estados Unidos, Francia y Alemania estuvo estrechamente ligada a las demandas y a las economías de posguerra. Sin la intervención de las viudas de guerra americanas que reclamaban a los parlamentarios un sistema de seguridad social, (Skocpol,1994) y sin la escasez de mano de obra provocada por la movilización de la economía de guerra, el sistema de salud de los Estados Unidos debería haber tomado una senda muy diferente. Sin la GI Bill (legislación por la que se provee educación gratuita superior para los veteranos de guerra luego de la segunda guerra mundial), el sistema educacional americano debería probablemente verse muy diferente en nuestros días, con una presencia significativamente menor de las instituciones públicas. Paralelamente con la recuperación de Alsacia y Lorena en 1919, el centralizado Estado Francés fue forzado a extender el Sistema de Seguridad Social "alemán" al resto del país, en un esfuerzo por repartir el impacto de los diferentes sistemas de bienestar legal y social, para lograr la unidad nacional (Archambault,1997). El ejemplo alemán indica de qué manera el sistema de servicios públicos centralizados, en ruina y desacreditado después de 1945, dejó lugar a la preferencia por los organismos privados sin fines de lucro en el campo de los servicios sociales, salud y educación de adultos. Finalmente, el rol del Estado se incrementó, particularmente en educación, aunque el principio de subsidiariedad, que da prioridad a los servicios privados por sobre los servicios públicos, tiene sus raíces en el período comprendido entre 1945 y 1967, la era de la reconstrucción (Anheier y Seibel, próximo 1998). De este modo, las demandas económicas impuestas por la guerra y la depresión podrían no haber sido satisfechas por las empresas con fines de lucro a través de los mecanismos del mercado, y haber sido provistas por organizaciones del gobierno. Cuando la habilidad de los gobernantes para proveer miles de servicios fue cuestionada, ellos debieron delegar algunas de sus responsabilidades a otros tipos de organizaciones. En razón de la naturaleza de estos servicios, fueron creadas y se expandieron las organizaciones sin fin de lucro, más que las firmas con fines de lucro, para cubrir la brecha entre la oferta y la demanda.

4.3 El largo período de prosperidad y desarrollo

No obstante que la primera parte del siglo XX fue un período de grandes alzas y discontinuidades, el mercado económico de Europa, los Estados Unidos y Japón ha atravesado desde entonces una era de prosperidad sin precedentes. Nuestro interés primario radica en la modalidad de esta peculiar combinación de continuidad y crecimiento dirigida a lograr efectos institucionales y cambios. Un ejemplo obvio es este despliegue y relativa estabilidad del modelo social demócrata en Escandinavia y algunos países de Europa Occidental. Un pronunciado énfasis de equidad y solidaridad se tradujo en un complejo sistema de instituciones que cambiaron y desviaron la forma sectorial de las sociedades (Esping-Anderson,1990), aunque los cambios producidos durante las décadas de 1980 y 1990 sugieren que muchos de esos procesos pueden también producir cambios opuestos (Lindbeck,1995). La prosperidad creó nuevas demandas, particularmente en los campos de arte y cultura, recreación, educación y servicios sociales. Como la mayor parte de estas demandas estaban dirigidas a tipos de bienes y servicios caracterizados por la información asimétrica, la no-rivalidad y la no-exclusión, dieron lugar a iniciativas por parte de los proveedores sin fines de lucro. El boom de las firmas sin fines de lucro observado en casi todos los países europeos, está íntimamente relacionado con esas nuevas demandas y con su gran heterogeneidad. Por ejemplo, el número de asociaciones voluntarias en Francia aumentó de algo menos de 50.000 en el decenio de 1960 a más de 700.000 en 1992 (Archambault, 1997). En Alemania existían en 1990, 474 asociaciones para 100.000 personas, comparadas con las 160 que había tres décadas antes (Anheier y Seibel, próximo 1998). En Suecia encontramos una de las mayores densidades de asociaciones, en promedio cada adulto pertenece a 9 asociaciones (Lundström y Wijkström,1997). La prosperidad reforzó además la demanda por mejores condiciones de trabajo, incluyendo una mayor autonomía del trabajador y una participación mayor en la toma de decisiones. Esto resultó en la proliferación de pequeñas cooperativas de producción en las cuales los trabajadores tienen poder tanto en la toma de decisiones como en la oportunidad de participar en la conducción de sus empresas (Ben-Ner, 1988a).

Finalmente, por primera vez en casi un siglo, la riqueza no ha sido destruida por las guerras, ni ha sido eliminada por la hiperinflación y la

resultante de bienestar y prosperidad han posibilitado brindar capital para el establecimiento de organizaciones de caridad y filantrópicas. La gran disponibilidad de capital también permitió la formación de empresas con participación de los trabajadores -ya sea directamente creadas o compradas por los asalariados-, haciendo más fácil la respuesta a la demanda latente de acceso a la propiedad por parte de los trabajadores. Como este ejemplo sugiere, la prosperidad económica y el desarrollo tienen un efecto favorable en los factores de la oferta y la demanda, los que favorecieron el crecimiento de otras formas organizacionales además de las con fines de lucro. El incremento del desempleo en Europa Occidental en el decenio de 1990 generó, además, un crecimiento de las formas organizacionales alternativas: las organizaciones de auto-ayuda en la producción creadas por los desempleados se convirtieron en cooperativas de producción y la ayuda mutua entre grupos sociales excluidos como los inmigrantes, por ejemplo, se manifestó en una proliferación de organizaciones sin fin de lucro con una base étnica.

4.4 Cambios tecnológicos

El siglo XX ha estado marcado por grandes, crecientes y rápidos cambios tecnológicos. Estos han afectado las formaciones sectoriales de la economía principalmente a través del efecto que han tenido sobre la demanda de formas organizacionales. En primer lugar, las innovaciones tecnológicas han creado nuevas asimetrías de información y en otros casos han alivianado su peso. En la mayoría de los casos han podido reducir los problemas de no-exclusión y de no-rivalidad. Por ejemplo, el mejoramiento del acceso a la información ha favorecido la habilidad de los consumidores para evaluar los bienes y servicios de muchas organizaciones (por ejemplo, en los servicios de salud, donde la habilidad de evaluar el desempeño de médicos y hospitales ha mejorado considerablemente), reduciendo así, la demanda de alternativas a las firmas con fin de lucro. Al mismo tiempo, la complejidad de los servicios ha aumentado, bajando la habilidad de los consumidores de imponer las características de los bienes y servicios que ellos desean, generando información asimétrica entre ellos y las empresas con fin de lucro. Los avances tecnológicos han mejorado, en general, la habilidad de las firmas para medir el consumo de sus clientes, reduciendo de este modo la no-exclusión, y focalizando de manera específica ciertos grupos de consumidores, para reducir de esta forma los problemas asociados con la no-rivalidad; en los dos casos

esto tuvo como efecto el hacer reducir la demanda de formas alternativas a las empresas con fines de lucro (por ej. los servicios de medios de comunicación como la radio y televisión).

Segundo, y relacionado con el primer punto, la mejora del transporte y la comunicación ha incrementado la cantidad de bienes y servicios disponibles en el mercado, reduciendo la no-rivalidad (asociada por ejemplo con la disponibilidad de un solo tipo de servicio o de un solo modelo de bien), con lo cual se reduce el potencial de fallas del mercado. Los avances tecnológicos han permitido además una mayor estandarización de productos y servicios, reduciendo por consiguiente los “activos específicos”- una frecuente causa de las fallas de mercado. Una consecuencia relacionada ha sido la destrucción de unos pocos monopolios naturales (por ejemplo en telecomunicaciones).

Tercero, el desarrollo del transporte y la tecnología han incrementado la movilidad geográfica de las firmas, las cuales no tienen límites para producir en cualquier sitio. Esto ha elevado la demanda de acceso a la propiedad por parte de los trabajadores, aparejando efectos estabilizadores en el empleo, ya que los empleados que quieren conservar su empleo así como las inversiones en su empresa y en su comunidad, se convierten progresivamente en interesados en la compra de las empresas a sus empleadores y en la creación de empresas con participación de trabajadores.

Cuarto, el desarrollo tecnológico ha sustituido, en general, los efectos por los cuales el capital reemplaza a los trabajadores, iniciando así una masiva reestructuración del empleo, la que se desplazó de los sectores primario y secundario hacia el sector terciario, es decir, los servicios. Al estar los servicios más afectados por la información asimétrica, la no-exclusión y la no-rivalidad, se han convertido en bastiones de las organizaciones sin fin de lucro y de las organizaciones públicas en una proporción mayor que las antiguas industrias.

Quinto, el creciente rango de productos o servicios y su disponibilidad ha declinado los precios relativos y ha hecho que la producción doméstica sea comparativamente más cara, contribuyendo así al desvío de la producción de las unidades familiares al mercado, con su corolario al desplazamiento del empleo (principalmente de mujeres) de la esfera familiar hacia otras formas organizacionales.

El resultado principal es que los avances tecnológicos de este siglo han creado más oportunidades de desarrollo a todas las formas organizacionales, inicialmente lideradas por el significativo crecimiento de las organizaciones públicas tanto en materia de provisión de bienes y servicios como jugando un rol regulador, seguidas luego por las organizaciones sin fin de lucro y las empresas con participación de trabajadores, aunque se prevé en el futuro cercano que el efecto será más favorable para el crecimiento de las empresas con fines de lucro, debido a los efectos de la no-exclusión y de la no-rivalidad.

4.5 Tendencias demográficas

Las tendencias demográficas son uno de los más significativos factores que influyen la demanda de bienes y servicios a largo plazo. La estructura de la población de todas las economías de mercado desarrolladas se caracterizan principalmente por tres patrones. Primero, existe un gran grupo de "baby-boomers", que desde 1950 han contribuido a incrementar la demanda de servicios de cuidados de niños, de educación, de formación profesional así como de servicios de vivienda, que actualmente tienen un efecto similar en la demanda de cuidados de salud y de servicios sociales y que afectarán los sistemas de seguridad social en un futuro previsible. Esas tendencias han incrementado casi de manera universal la demanda de servicios generalmente provista por los sectores sin fin de lucro o por el gobierno. Segundo, con la disminución de las tasas de natalidad -en algunos países menores al índice de reemplazo- y con el aumento de la esperanza de vida, las cohortes "baby-boomers" serán cada vez más desproporcionadas con relación al tamaño de los grupos más jóvenes ejerciendo luego una presión cada vez mayor sobre los existentes sistemas de seguridad social y de salud. Nuevamente esto creará una demanda de todo tipo de proveedores de bienes y servicios y entrañará probablemente modificaciones en la estructura sectorial de las economías. Mientras el impacto de las cohortes de "baby-boomers" influyen y continúe afectando muchos parámetros de la demanda, un tercer factor tendrá, al menos, igualmente profundos impactos: la creciente participación de mujeres en la fuerza laboral. Esta participación tendrá numerosas consecuencias: las mujeres representan una mayoría de la fuerza laboral en la mayor parte de las empresas de servicios, la composición del empleo por sexos se modificó en la mayoría de las industrias y profesiones en el sentido de una mayor representación de las mujeres, y se observó una marcada reducción en

la importancia de la producción de varios servicios en el seno mismo de las unidades familiares. La demanda de servicios de cuidado de niños, de servicios familiares y otros servicios relacionados generaron del mismo modo oportunidades para las firmas con fin de lucro, sin fin de lucro, cooperativas y públicas.

Finalmente, casi todas las economías de mercado desarrolladas, principalmente desde la década de 1960 han experimentado altos niveles de inmigración. Las razones y consecuencias de esto son múltiples, pero en el presente contexto es interesante considerar que uno de los efectos posibles ha sido la reducción de la solidaridad social en el ámbito nacional en muchos países donde las redes de seguridad social, de redistribución de ingresos y otras formas de acción colectiva han perdido su campo, lo que redujo la demanda de servicios públicos. Al mismo tiempo, la creciente heterogeneidad de numerosas comunidades ha tenido el efecto de reducir el potencial de la acción colectiva en el ámbito local, a menudo limitando el potencial de formas organizacionales diferentes a las firmas con fin de lucro, mientras que esta heterogeneidad entrañaba al mismo tiempo un aumento de la demanda de provisión no lucrativa de bienes y servicios (por ejemplo demandas de educación para culturas específicas o grupos religiosos).

Por supuesto, por ellos mismos, esos factores pueden significar poco, pero cuando se toman todos juntos y se enmarcan en el contexto legal, político y cultural de algunos países tomando como referencia las condiciones básicas de la oferta y la demanda antes enunciadas, emergen como útiles herramientas que ayudan a entender los desvíos sectoriales que han tenido lugar.

5. Desvíos Sectoriales

Hemos argumentado que en el curso de este siglo los cambios sectoriales y las opciones organizacionales que ellos reflejan operaron en un contexto económico que se caracteriza generalmente por desarrollos de largo plazo tales como la expansión y la complejidad creciente, los prolongados efectos de la guerra y la depresión, el largo período de prosperidad desde la década de 1950, los avances tecnológicos y los cambios demográficos. Podemos describir la interrelación entre esos factores y las condiciones básicas de oferta y demanda como una constelación de “tire y afloje”. En algunos casos, observamos una propensión (un push) directa hacia soluciones de

mercado basadas en la provisión de bienes y servicios por firmas con fin de lucro; en otros casos, vemos una preferencia (un pull) hacia soluciones “sin-mercado”. De cualquier modo, el alcance en que esas tendencias de “tire y afloje” en los cambios sectoriales se pueden materializar depende de numerosos factores y de las relaciones entre ellos. Elecciones pasadas a menudo influyen en opciones presentes, y los desarrollos sectoriales son el producto de las interacciones entre las condiciones básicas de la oferta y la demanda, las evoluciones a largo plazo y los modos de organización que son frecuentemente soportados por poderosos patrones culturales y preferencias políticas. El tema de esta sección consiste en ver la manera en que interactúan dichos factores y tendencias intentando ver si ellos ejercen una influencia amplificadora o reductora sobre el tamaño y las oportunidades de desarrollo de los diferentes sectores

5.1 Sistema Legal

El sistema legal y regulatorio de un país puede facilitar o restringir los efectos en que los diferentes tipos de organización son influenciados por una modificación de los factores antes definidos. Muchos aspectos del sistema regulatorio y legal tienen un profundo impacto en algunos sectores y en la modificación de éstos en el tiempo. Los siguientes ejemplos ilustran la importancia que el sistema puede tener sobre los límites entre los sectores y de un país a otro: restricciones de acceso para firmas con fin de lucro en mercados particulares (por ejemplo la industria de donación de sangre); barreras de entrada para firmas sin fin de lucro (los elevados niveles de capitalización necesarios para las fundaciones japonesas); barreras de entrada a las cooperativas de consumo en ciertas industrias (por ejemplo, farmacias en algunos países de la Unión Europea); discriminación contra firmas con fin de lucro (por ejemplo la desventajosa posición de las firmas con fin de lucro en algunos servicios sociales en Alemania); restricciones contra el sector no lucrativo (por ejemplo, leyes que complican severamente la propiedad de bienes inmobiliarios en asociaciones voluntarias de Francia); favorables leyes impositivas para organizaciones sin fin de lucro (ahora existen en la mayoría de las economías de mercado desarrolladas); favorables leyes impositivas para cooperativas (por ejemplo, en muchos países del sur de Europa) y para las empresas con participación de los trabajadores (por ejemplo en Estados Unidos y Gran Bretaña) y la ausencia de adecuadas formas de incorporación legales que sostengan el rol fundamental de los tipos de organización

particulares en las economías de mercado desarrolladas (por ejemplo la no-disponibilidad de formas legales apropiadas para empresas con participación de los trabajadores en los Estados Unidos, y para organizaciones sin fin de lucro en muchos países europeos)

Generalmente, los sistemas de regulación del mercado por parte del gobierno reducen los efectos potencialmente nocivos de la información asimétrica para los consumidores y por consiguiente las oportunidades de desarrollo de formas organizacionales “no de mercado”. Por ejemplo, Hansman (1990) describe cómo la regulación de la industria bancaria estadounidense a fines del siglo XIX y a principios del siglo XX redujo la tasa de fracaso de los bancos con fines lucrativos e incrementó su credibilidad con el tiempo. Como resultado apareció un número considerable de proveedores sin fines de lucro. Actualmente, las organizaciones sin fin de lucro juegan un papel marginal en la industria bancaria estadounidense (aunque las uniones crediticias mantienen un rol significativo en cuanto a los servicios bancarios a los consumidores). En Europa, la cooperación entre gobiernos municipales y provinciales por un lado, los bancos de ahorro locales y los grupos profesionales por el otro, reducen el grado de riesgos morales en el sector financiero.

La integración en la Unión Europea tiene importantes implicaciones para la competencia transnacional y las empresas públicas (Monnier,1992; Thiry & Vandamme,1995 y Cox,1997), como también la apertura de los mercados a la competencia internacional según los recientes acuerdos finalizados bajo el auspicio de la Organización de Comercio Mundial, en el cual todas las tendencias están a favor de la expansión de las empresas con fin de lucro a expensas de las organizaciones de propiedad del Estado (especialmente en el caso de las telecomunicaciones).

5.2 El sistema político

Además del sistema legal, el sistema político define también la “falta de reglas” y lo esencial de las políticas que afectan a los actores económicos. Claramente, las políticas del gobierno establecen derechos, áreas demarcadas de responsabilidad, impuestos y regulaciones similares y asignan fondos para diferentes tipos de organización. Por ejemplo, hay restricciones políticas en el establecimiento de empresas manufactureras de propiedad y control del Estado en los Estados Unidos, en el establecimiento de

organizaciones privadas de caridad en el Japón, y en las firmas con fin de lucro en la prestación de servicios sociales en los países social demócratas; y los emprendimientos de propiedad del Estado todavía disfrutaban del status de monopolio legal en muchas industrias (por ejemplo, gas, electricidad, agua, ferrocarriles y servicio postal) en muchos países. Las corrientes políticas han cambiado durante los últimos quince años, en parte como resultado de las tendencias identificadas en la sección previa y han abierto el camino a la privatización de empresas del Estado y en algunos casos, incluso de la administración pública, lo que afecta a la mayoría de las economías de mercado desarrolladas (ver además Thiry 1994).

Es de central importancia la relación entre el sector público y los otros sectores. Gidron Kramer y Salamon (1992) identifican tipos básicos de relación entre el sector gubernamental y el sector sin fin de lucro. Los dos sectores pueden existir en paralelo y ofrecer servicios, ya sea para el mismo mercado o para nichos del mercado, o incluso la relación entre ellos puede ser de colaboración, con lo cual las firmas sin fin de lucro implementan programan o proveen servicios financiados por los poderes públicos. En su estudio transnacional Salamon y Anheier (1996b) encuentran que el tamaño del sector sin fin de lucro varía positivamente con la tendencia de las políticas del gobierno que establecen una relación colaborativa entre los dos sectores, en países como Estados Unidos, Alemania o Francia, donde estas relaciones existen, el tamaño del sector sin fin de lucro es relativamente más grande que en países como Italia y Japón, donde las relaciones de colaboración son escasas. Y en regiones de Italia donde las políticas de los gobiernos locales son favorables a pequeños emprendimientos y sostienen la creación y mantenimiento de servicios regionales y redes de negocios, hay un próspero sector de producción cooperativo. Nosotros probablemente deberíamos encontrar patrones similares para las firmas con fin de lucro en industrias específicas como agricultura, algunos bienes manufacturados o energía nuclear -industrias que subsisten debido al interés del gobierno y por los subsidios.

5.3 El sistema cultural

No obstante la importancia de los aspectos culturales, es difícil de captar su preciso impacto en los desvíos sectoriales, particularmente a escala internacional. Sin embargo, existen dos aspectos de la cultura directamente relevantes para nuestros propósitos. El primero es el

grado de heterogeneidad étnica, lingüística y religiosa de la población de un país y el grado en que esta heterogeneidad es transformada en oferta y demanda efectiva. Frecuentemente, los dirigentes de las organizaciones sin fin de lucro están unidos a movimientos políticos y religiosos (James,1989 y Rose-Ackerman,1996). Para una demanda concreta, la presencia de emprendedores está motivada por objetivos económicos e ideológicos y sus preferencias organizacionales, influyen en la elección de una forma organizacional.

El segundo aspecto de la cultura se refiere a los modelos tradicionales de resolución de los problemas y de organización, que ayudan a la elección de uno de los tipos organizacionales más que a los otros. Una cierta hostilidad con relación al gobierno en los Estados Unidos favoreció durante largo tiempo el recurso a las soluciones privadas más que a las públicas (Salamon, 1995) a menudo con independencia de las consideraciones actuales de eficiencia y equidad. Por el contrario, los gobiernos europeos, particularmente los centralizados como Francia o los socialdemócratas como Escandinavia, han preferido generalmente las respuestas públicas y la creación de instituciones dirigidas o controladas por los poderes públicos por sobre las opciones privadas. Aunque las transformaciones aparentemente importantes de los valores sociales en las economías de mercado desarrolladas, han inducido la disminución de la oferta y de la demanda de soluciones gubernamentales en muchas áreas, y han contribuido a aceptar la privatización; de cualquier manera, los mismos cambios de valores podrían engendrar futuras demandas de acciones colectivas, con respecto a las cuales los únicos capacitados en iniciarlas son los poderes públicos (Ben-Ner y Putterman, próximo).

6. Conclusiones

La composición organizacional de las modernas economías de mercado ha oscilado. ¿Cuál ha sido el motor de estos cambios? En este capítulo, identificamos las razones fundamentales para la existencia de diferentes tipos de organizaciones y luego adoptamos una perspectiva histórica comparativa para explorar la interrelación entre los principios básicos de la organización de la actividad económica y el marco político-económico en el cual dichas alternativas y desarrollo tienen lugar. Pero el camino de dependencia de las organizaciones tiene probablemente un significado de fuertes discontinuidades y sacudidas que han sido determinantes para la composición sectorial de las economías

modernas durante este siglo. ¿Cuáles serán los desarrollos a largo plazo que marcarán los desvíos sectoriales en el siglo XXI?. Al resultar indudables los futuros cambios tecnológicos, demográficos, políticos, sociales y económicos, la composición organizacional de las modernas economías de mercado continuará evolucionando positivamente en el próximo siglo.

REFERENCIAS

- ANHEIER H.K. & SEIBEL W. (eds.), 1990, *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, De Gruyter, Berlin and New York
- _____, (forthcoming 1998), *The Nonprofit Sector in Germany*, Manchester University Press.
- ARCHAMBAULT E., 1997, *The Nonprofit Sector in France*, Manchester University Press.
- BEN-NER A., 1986, "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?", in Rose-Ackerman S. (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*, Oxford University Press, pp 94-113.
- _____, 1988 "Comparative Empirical Observations on Worker-Owned and Capitalist Firms", *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 6, March, pp. 7-31.
- _____, 1988 "The Life Cycle of Worker-Owned Firms in Market Economies: A Theoretical Analysis" *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 10, October, pp. 287-313.
- _____, 1994 "Who benefits from the Nonprofit Sector? Reforming Law and Public Policy Towards Nonprofit Organizations" *Yale Law Journal*, Vol. 104 N° 3, December pp. 731-762
- _____, 1995 "Cooperatives" and "Privatization" entries, *Encyclopedic Dictionary of Organizational Behavior*, in Nicholson N. (ed.), Blackwell, Cambridge.
- BEN-NER A., & GUI B., (eds.) 1993, *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy*, The University of Michigan Press.
- BEN NER A., & JUNG B., 1996 "Employee Buyout in a Bargaining Game with Asymmetric Information", *American Economic Review*, Vol. 86, N° 3, June, pp. 502-523.
- BEN NER A., & VAN HOOMISSEN T., 1990 "The Growth of Nonprofit Sector in the 1980s: Facts and Interpretation", *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 1, N°2, Winter, pp.99-116.
- _____, 1991 "Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis", in Ben-Ner & Gui 1993
- _____, 1992 "An Empirical Investigation of the Joint Determination of the Size of For-Profit, Nonprofit and Government Sectors" *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 63, N°3, pp. 392-415.

- CEEP (Centre Européen des Entreprises Publiques) 1994 *Les entreprises a participation publique: acteurs de la convergence européenne*, Actes du XIIIeme Congres, février, Seville
- CHANDLER A., 1990, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- COX H., 1995, "Decision Criteria and Principles for Public Services" *Annals of Public and Cooperative Economics* (special issue: L'économie des services publics: un défi pour l'Union européenne) Vol. 66 N°2, pp. 147-158
- _____, 1997, (ed), forthcoming *Services publics, missions publiques et régulation dans l'Union européenne*, Pedone, Paris
- DI MAGGIO P. & ANHEIER H.K. 1990, "A Sociological Conceptualisation of the Non-Profit Organizations and Sectors", *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 137-59.
- ESPING- ANDERSON G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press
- GIDRON B., KRAMER R.M. & SALAMON L.M. (eds.) 1992 *Government and the Third Sector. Emerging Relationships in Welfare States*, Jossey-Bass, San Francisco.
- HANSMANN H., 1990 "The Economic Role of Commercial Nonprofits: The Evolution of the Savings Bank Industry" in Anheier H.K. & Seibel W. (eds) pp.65-74
- HEALD D., 1997 "Public Policy Toward Cross-subsidy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 4.
- JAMES E. (ed.) 1989, *Nonprofit Organizations: Comparative Perspectives*, Oxford University Press.
- LINDBECK A., 1995, "Hazardous Welfare-State Dynamics" *American Economic Review*, Vol. 85, N° 2, pp. 9-15.
- LUNDSTRÖM T. & WIJKSTRÖM F., 1997, *The Nonprofit Sector in Sweden*, Manchester University Press.
- MONNIER L., 1992 (sous la direction de) *Entreprises publiques et Marché unique: les entreprises publiques indispensables a l'économie de marché*, Labor, Bruxelles.
- MONTIAS J.M., BEN NER A. & NEUBERGER E., 1994 "Comparative Economics" *Fundamentals of Pure and Applied Economics series*, Harwood Academic Publishers.
- OCDE 1987 (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) *Historical Statistics: 1960-1989*, Paris
- _____, 1996 *OECD in Figures, Statistics on the Member Countries*, Paris.
- ROSE-ACKERMAN S., 1996, "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory" *Journal of Economic Literature*, Vol.34 N° 2, pp. 701-728.
- SALAMON L.M., 1995 *Partners in Public Service*, The John Hopkins University Press, Baltimore.
- SALAMON L.M. & ANHEIER H.K., 1996, *The Emerging Nonprofit Sector*, Manchester University Press

- ____, 1996 "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally", Institute for Policy Studies, The John Hopkins University, *Paper* presented at the Second Annual Conference of the International Society for Third Sector Research, Mexico City, July.
- SKOCPOL T., 1994 *Mothers and Soldiers*, Harvard University Press.
- THIRY B., 1994, "L'entreprise publique dans l'Union européenne", *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, Vol 65, N°3, pp. 413-436
- ____, 1995, "Services publics: Conceptions et réalités" *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, (numéro thématique: L'économie des services publics: un défi pour l'Union européenne). Vol. 66, N°2, pp. 159-168
- ____, & VANDAMME J. (eds.) 1995, *Les entreprises publiques dans l'Union européenne. Entre concurrence et intérêt général*, Pedone, Paris