Resumen[c]

Paul G. Schervish

El sonida de una sola mano aplaudiendo: los pros y contras de las donaciones anónimas

El artículo se basa en entrevistas intensivas con 130 millonarios para explorar los pros y los contras de las donaciones anónimas, para indicar una cantidad de hallazgos claves sobre las donaciones anónimas entre los ricos, y para describir el potencial de las donaciones anónimas para aumentar tanto el nivel de cuidado y de control sobre las relaciones filantrópicas. Las primeras dos secciones del trabajo plantean el caso de los pros y los contras de las donaciones anónimas, enfatizando la racionalidad instrumental y moral mediante las cuales los ricos enmarcan ambas caras de la cuestión. La tercera sección discute las tendencias inherentes a las donaciones anónimas que llevan tanto a un reforzamiento del liderazgo moral como de la manipulación. En las conclusiones, se discuten algunas distinciones conceptuales derivadas del análisis y se especular acerca del valor de alentar a los no ricos a considerar al menos en alguna medida el realizar donaciones anónimas.

Anita Randon y Perri 6

Campañas restringidas: el tratamiento legal de las políticas de abogacía de las organisaciones sin fines de lucro en 24 países

Este trabajo presenta un análisis comparativo de los resultados de un estudio en 24 países acerca de las restricciones legales a la libertad de las organizaciones caritativas y sin fines de lucro para embarcarse en campañas sobre políticas públicas. Los países han sido divididos de acuerdo a aquellos que organizan el status legal de las asociaciones no lucrativas en torno al concepto de caridad y aquellos que no lo hacen. El hallazgo principal es que todos y sólo aquellos países donde se aplican las leyes de caridad tienen limitaciones en las compañas que son específicas para las asociaciones no lucrativas. El trabajo reseña un número posible de explicaciones sobre la cuestión a nivel de las racionalidades de la jurisprudencia, que podrían mostrar que esto es necesario, o por lo menos racional, para aquellos países en que las leyes de caridad han desarrollado tales restricciones. En diversos grados, se encuentra que todos quieren tenerlas. Se sugiere finalmente que ninguna explicación basada en la 'logica interna de la ley' serviría para explicar este fenómeno, y que la investigación futura debería concentrarse en la historia política comparada más que en la jurisprudencia.

Janice Fletcher, Teresa P. Gordon, Thomas Nunamaker y Sherrill Richarz

Compitiendo por los pequeños: objetivos operativos y características de los centros lucrativos y no lucrativos de atención a la infancia en el Noroeste del Pacífico

Los servicios de atención a la infancia son provistos por las empresas, las agencias no lucrativas y las unidades gubernamentales. Este artículo compara las prioridades de

https://doi.org/10.1007/BF02353958 Published online by Cambridge University Press

los objetivos y las características de los servicios lucrativos y no lucrativos en partes de Canadá y de Estados Unidos. Directores de 292 centros del Noroeste Pacífico responden a una encuesta acerca de sus objetivos operacionales financieros y no financieros.

El ranking relativo de los objetivos fue similar para ambos grupos y para los centros en ambos países. Los objetivos no financieros ocuparon posiciones más altas que los financieros. Satisfacer las necesidades educativas y de desarrollo de los niños fue el objetivo operativo más importante a nivel individual. Proveer el acceso a los niños elegibles fue el segundo objetivo más importante, particularmente para los centros no lucrativos y para aquellos que tienen niños que reciben subsidios gubernamentales. Los restantes objetivos, en orden de importancia, fueron la minimización de costos, la maximalización de la utilización, la maximalización de los ingresos y de las ganancias. La maximalización de las ganancias fue ubicada en posiciones muy bajas por quienes respondieron, tanto del sector lucrativo como del no lucrativo. Los centros lucrativos y los no lucrativos exhibieron diferencias en una serie de características operacionales, servicios provistos y beneficios para los empleados. Tales características, se descubrió, están asociadas al tipo de institución (lucrativa o no) y a la localización (EEUU o Canadá).

Los resultados sugieren que los centros que operan en los dos sectores son capaces de tener comportamientos altruistas. Las diferencias de motivación de acuerdo a las formas organizacionales fueron muy pequeñas. Sin embargo, las variaciones en las características operativas y en los servicios sugieren que los objetivos fueron alcanzados en maneras no similares.

Robert D. Herman y Richard D. Heimovics

Un estudio entre naciones sobre un método para investigar la efectividad organizacional de las entidades no lucrativas

Existen criterios para definir la efectividad de las organizaciones no lucrativas? Si tales criterios pueden ser identificados, es posible utilizarlos en un estudio comparativo para evaluar cuando y en qué medida el uso de tales criterios puede variar entre países? Este estudio trata ambas cuestiones. En el se utiliza el método de encuesta factorial y está basado en la concepción construccionista social que dice que la efectividad es creada como un resultado contínuo, y a veces discutido, de un proceso de enjuiciamiento social. En el artículo se ilustra el método con muestras de los Estados Unidos y del Reino Unido y se comparan los resultados. Estos muestran el valor del método de encuestra factorial. El análisis muestra que quienes respondieron tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido usan como criterios de efectividad el porcentaje de gastos en recaudación de fondos, el enfasis en abogacía, cambios en el excedente financiero y el costo unitario de los servicios. Existe evidencia que el voluntarismo es un criterio más importante en los Estados Unidos y que la abogacía es más relevante en el Reino Unido.

Notes

[a] French translations by Mary Zulke.
[b] German translations by Friedel Anheier.
[c] Spanish translations by Andrés Thompson.

https://doi.org/10.1007/BF02353958 Published online by Cambridge University Press