lichen Mitarbeitern, entlohntem Personal und Non-Profit Organisationen auf Veränderungen in ihrem äußeren Umfeld. Zum ersten Punkt wird aufgezeigt, daß das Verbot der Gewinnausschüttung sich als nützliches Kriterium zur Eingrenzung des Non-Profit Sektors in wirtschafts- wissenschaftlichen Analysen erwiesen hat, aber auch gefordert, Alternativen zu diesem Eingrenzungskriterium zu finden. Die Wirtschaftswissenschaftler haben jedoch kein alternatives Unterscheidungskriterium zwischen ehrenamtlichen Tätigkeiten und solchen auf Gegenleistungsbasis gefunden. Die Größe und der Entfaltungsspielraum des Sektors werden offensichtlich determiniert durch unternehmerische Versorgungsfaktoren, Spenden (die wiederum beeinflußt werden durch Steuerpolitik, Regierungsausgaben, fund-raising und die Qualität und Zusammensetzung der Leistungen der kommerziellen oder karikativen Organisationen), kommerzielle Aktivitäten, Verfügbarkeit von Kapital, das Arbeitsangebot (wobei entlohnte und ehrenamtliche Arbeit gemeint sind), die Vermarktbarkeit der Leistung und die Verteilung von Konsumenteneigenschaften.

Resumenes

Andreas Ortmann y Mark Schlesinger

Confianza, reputación y el papel de la empresa sin ánimo de lucro

Este artículo examina la hipótesis de la confianza: la afirmación de que la información asimétrica puede explicar la existencia de la empresa sin ánimo de lucro en determinados mercados. Sostenemos que para que dicha hipótesis sea viable, ha de poder hacer frente a tres desafíos: 'ubicuidad reputacional', 'compatibilidad de incentiva' y 'adulteración'. Inspirándonos en la teoría de la agencia moderna, llegamos a la conclusión de que la hipótesis de la confianza se asienta sobre terreno poco firme. Puede sostenerse únicamente bajo determinadas condiciones, que no han sido ni descritas cuidadosamente en la teoría ni sometidas a un juicio empírico. Los datos disponibles, pese a ser poco uniformes e insuficientes, parecen indicar que existen algunas diferencias en cuanto a la propiedad en aspectos de activación organizativa relacionadas con la información asimétrica. Sin embargo, hay pocos indicios de que esto se refiera a la confianza *de por sí* o proporcione una razón fundamental para la existencia de propiedad en el sector sin ánimo de lucro en estas industrias. Concluimos formulando una petición para que se lleve a cabo una investigación a fondo sobre las expectativas del consumidor y las motivaciones del proveedor.

Susan Rose-Ackerman

Altruismo, emprendedores ideológicos y la empresa sin fines de lucro

La ideología y el altruismo son puntos clave para entender el sector benéfico sin fines de lucro. Este artículo plantea tres interrogantes. ¿Por qué hace la gente donativos benéficos? ¿Por qué se suele dar por regla general para organizaciones sin ánimo de lucro? ¿Cuándo podrán dichas organizaciones, dirigidas por ideólogos comprometidos, competir con las empresas de fines lucrativos en la provisión de servicios? Los motivos altruistas de los individuos y el compromiso ideológico de los emprendedores se dan cita para apoyar a las organizaciones benéficas. El sistema no lucrativo ofrece una tenue garantía

https://doi.org/10.1007/BF02354197 Published online by Cambridge University Press

de que los donativos no van a ser malversados como ganancias. Además, las organizaciones sin fines de lucro independientes suelen con frecuencia reflejar más fielmente los deseos de los donantes que las agencias públicas, constreñidas por reclamaciones mayoritarias, y los emprendedores ideológicos pueden utilizar el sistema no lucrativo para cosificar sus opiniones sin necesidad de tener que rendir cuentas a unos inversores cuya finalidad es el lucro. No obstante, una organización sin ánimo de lucro puede sobrevivir únicamente si es capaz de atraer dinero y clientes. A veces su carácter ideológico le facilitará ambas tareas. Sin embargo, puede haber clientes sin ideología dispuestos a patrocinar a una organización sin ánimo de lucro ideológica, si el compromiso del emprendedor contribuye a garantizar un alto grado de calidad.

Bruce R. Kingma

Teorías acerca del bien público en el sector sin fines de lucro: retorno a los planteamientos de Weisbrod

En su artículo de 1975, titulado 'Hacia una teoría del sector voluntario sin fines de lucro en una economía compuesta de tres sectores', Burton Weisbrod describe a las organizaciones sin fines de lucro como suministradoras de unos bienes públicos insuficientemente provistos por el Estado a las masas heterogéneas. Dicho artículo examina las consecuencias, alcances y pruebas empíricas de la teoría de Weisbrod. También examina las teorías de un altruismo puro y de aquél que se practica por motivos ocultos, la hipótesis de heterogeneidad, y los diversos índices de rendimiento del sector no lucrativo en calidad de algo público. Se examinan además los puntos comunes entre el modelo del bien público y el modelo de la confiabilidad de las organizaciones sin fines de lucro.

Michael Krashinsky

Teorías 'stakeholder' del sector sin fines de lucro: un examen de la bibliografía económica

Este artículo examina y clasifica la bibliografía económica que versa sobre las instituciones sin ánimo de lucro, utilizando el concepto de 'stakeholders' (personas e instituciones que tienen un interés en el funcionamiento de una empresa). En general, dicha bibliografía identifica los posibles conflictos entre los diversos grupos de 'stakeholders', prosiguiendo después en dos direcciones bien distintas. La primera apoya al sector sin ánimo de lucro, insinuando que las organizaciones sin fines lucrativos resuelven esos conflictos de una forma más eficaz que otro tipo de instituciones. Esto proporciona una teoría positiva del sector sin ánimo de lucro, exponiendo que las instituciones sin fines lucrativos evolucionan cuando son más eficaces en la provisión de un bien o servicio determinado que otras posibles medidas institucionales. La segunda en cambio critica al sector sin fines de lucro, insinuando que tales conflictos perdurarán en las instituciones sin fines lucrativos y necesitarán algún tipo de resolución, quizá incluso una intervención gubernamental. Desde luego, un enfoque de 'stakeholder' de la teoría del no lucro se centra en el conflicto y pasa por alto algunos otros criterios del sector.

https://doi.org/10.1007/BF02354197 Published online by Cambridge University Press

Christoph Badelt

Teorías de empresariado del sector sin fines de lucro

Este artículo resume los principales resultados de las teorías de empresariado del sector sin fines de lucro y trata del impacto que pueden causar en el desarrollo de la teoría y en el sector no lucrativo en el mundo real. Se indica que el enfoque de empresariado aumenta nuestro conocimiento del sector sin ánimo de lucro, sobre todo recalcando su aspecto de proveedor y centrándose en las preferencias que un individuo debe tener a fin de dedicarse a actividades sin fines lucrativos. Existen pruebas empíricas compatibles con las teorías de empresariado. Sin embargo, la mayor parte de las observaciones no respaldan exclusivamente las teorías de empresariado sino que también facilitan indicios coherentes con otras teorías económicas del sector sin fines de lucro. Esto demuestra que las diversas teorías económicas del sector sin ánimo de lucro son más bien complementos que sustitutos. Además, las teorías de empresariado ayudan de manera indirecta a mejorar la imagen que las organizaciones sin ánimo de lucro proyectan en el mundo real; por consiguiente desempeñan un papel muy importante en programas pedagógicos que han sido creados para la formación de gerentes del sector sin fines de lucro.

Richard Steinberg

Evaluación de conjunto de las teorías económicas

Este artículo evalua las teorías económicas del sector sin fines de lucro según su capacidad para ayudarnos a entender el alcance de la investigación, los determinantes de la magnitud y envergadura del sector sin ánimo de lucro, y las reacciones conductuales de donantes, voluntarios, personal asalariado y organizaciones sin ánimo de lucro frente a modificaciones en su entorno externo. La adherencia a una restricción de no distribución ha demostrado ser una forma muy útil de delimitar el análisis económico de las organizaciones sin fines lucrativos, pero habría que prestar una mayor atención a otras alternativas. Los economistas apenas han logrado plantear distinciones utilizables entre acción voluntaria e intercambio. La magnitud y envergadura del sector parecen verse determinadas por factores de suministro empresarial, donaciones (que a su vez están influidas por la política fiscal, el gasto público, la recaudación de fondos y la calidad y mezcla de la producción organizacional, comercial o benéfica), actividades comerciales, suministro de capital, provisión de mano de obra (asalariada y voluntaria), la comerciabilidad de la producción y la distribución de las características del consumidor. Otras variaciones del modelo de James (1983) han resultado útiles para pronosticar la reacción de las organizaciones sin fines de lucro ante alteraciones económicas debidas a factores no económicos.

Notes

[a] French translations by Mary Zulke.
[b] German translations by Britta Kohorst.
[c] Spanish translations by Elena Immambâcous.

https://doi.org/10.1007/BF02354197 Published online by Cambridge University Press

Notes for contributors

1 All contributions and correspondence should be sent to one of the editors: Professor Martin Knapp, Personal Social Services Research Unit, Cornwallis Building, University of Kent at Canterbury, Canterbury, Kent CT2 7NF, United Kingdom or to Dr Helmut Anheier, Department of Sociology, Rutgers University, New Brunswick, New Jersey 08903, USA. It would help if papers, notes and correspondence from Africa, North America and South America could be sent to Dr Anheier, and those from Europe, Australasia, Asia, Israel and the Middle East to Professor Knapp.

2 Articles should generally be no longer than 8,000 words including endnotes and bibliographical references. Shorter 'research notes' and comments of up to 3,000 words are particularly encouraged.

3 Submission of an article is taken to imply that it has not previously been published, or is not being considered for publication elsewhere. Multiple submission of articles is considered unprofessional. However, the editors of *Voluntas* want to encourage the publication of material which may previously only have appeared in a single disciplinary journal or book, or in a language other than English. This would almost certainly require specific rewriting for the multidisciplinary and international readership of *Voluntas*. If an author is publishing a related article elsewhere, this fact should be stated. There is no submission charge.

4 Contributions should be clearly typed in double line spacing, with generous margins (about 30mm left and right). Contributors should in the first instance send four hard copies (that is, on paper) and retain one copy of the typescript.

5 Contributions should be accompanied by an abstract of between 50 and 150 words, and a title page providing information about the position(s) held by the author(s) and giving full details of any acknowledgements.

6 Manuscripts should conform to journal style. A style sheet is available from the editors upon request. Figures should be no larger than 200mm by 120mm and should be submitted in camera-ready form. Tables should be clearly typed in journal style. Tables will normally be reset and camera-ready copy is not necessary, although the printed version should not exceed 185mm by 115mm.

7 Notes should not contain bibliographical references: these should be built into the text and the Harvard (author/date) system used. Where possible notes should be avoided. Such notes *as are essential* should be referred to in numerical order throughout the text and the numbers shown as superscript. Notes and bibliographical references

https://doi.org/10.1007/BF02354197 Published online by Cambridge University Press