

Inmaculada García*
Carmen Marcuello*

PARTICIPACIÓN EN ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS: UN MODELO ECONÓMICO

Los datos en España sobre asociacionismo, voluntariado o contribuciones monetarias a las entidades no lucrativas son extremadamente escasos. Aun así, desde la sociología y desde la economía se han hecho notables esfuerzos por examinar la realidad española y tratar de comprenderla. En este trabajo se plantean algunas preguntas sobre esta realidad a las que se trata de dar respuestas desde la perspectiva económica a los siguientes temas: 1) cuál es la relación entre las decisiones, participar, ser socio, donar y ser voluntario; 2) si existen diferencias entre los diferentes tipos de entidades; 3) si existe alguna relación entre las Comunidades Autónomas más ricas y el grado de «compromiso» de los ciudadanos.

Palabras clave: organizaciones no lucrativas, capital social, donaciones monetarias, voluntariado.
Clasificación JEL: L31, Z13.

1. Introducción

La participación en organizaciones no lucrativas (ONL) es uno de los componentes básicos del capital social¹. Los beneficios colectivos de la participación de las personas en ONL son muy diversos, pudiéndose destacar el incremento del capital humano mediante la transferencia del conocimiento, el aumento de la confianza interpersonal a través de las interacciones entre

los miembros de las ONL y que la colaboración en ONL es un incentivo para la participación política^{2,3}. Asimismo, en la definición de capital social propuesta por Sobel se propone que (2002: 139): «*El capital social describe circunstancias en las que los individuos pueden utilizar la pertenencia a grupos y redes para asegurarse beneficios*» y Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) añaden que las personas a través de su pertenencia a gru-

* Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza.
Versión de mayo de 2005.

¹ ALESINA y LA FERRARA (2000).

² También es cierto que la participación en redes y ONL puede tener efectos negativos, cuando hablamos de sectas, mafias o todo tipo de asociaciones basadas en la exclusión.

³ Existe un número creciente de definiciones, casi tantas como autores. Se recomienda los trabajos de SOBEL (2002), WOOLCOCK (1998), y como no PUTNAM (1993 y 2002).

pos «*obtienen beneficios económicos y no económicos*». Por lo que podríamos afirmar que existe una motivación individual —obtención de beneficios tangibles y no tangibles—, y colectiva para favorecer la participación en ONL.

En este texto proponemos incorporar la literatura específica sobre ONL para explicar la participación en estas entidades, ya que los estudios previos se han centrado en explicar las relaciones entre capital social y participación, olvidando otras aportaciones sobre las razones de por qué participar. Así, consideramos que las teorías económicas que explican por qué las personas se implican en las ONL, bien como usuarios o bien como participantes activos, junto con los trabajos dedicados al estudio del voluntariado y las donaciones monetarias a ONL, pueden facilitar el estudio de las decisiones de pertenecer o no a ONL. Los principales argumentos de estas teorías proponen que⁴: 1) las ONL suministran principalmente bienes públicos o cuasi-públicos (cultura, educación, sanidad, servicios sociales...) debido a que el Estado no suministra la suficiente cantidad o calidad para satisfacer las necesidades del conjunto de la sociedad, ya que «prefiere» asegurar la satisfacción del elector medio (Weisbrod, 1975). Esta situación puede verse intensificada si además la población es muy heterogénea o existen factores que hacen necesaria una mayor adaptación de los servicios públicos a las necesidades de las personas, por lo que el Estado tiene dificultades para responder, mientras que las ONL pueden ser más flexibles y detectar con más rapidez las demandas (James, 1987)⁵. En este sentido, los propios gobiernos tienen fuertes incentivos para fomentar la participación en estas entidades y la creación de las mismas mediante subvenciones, incentivos fiscales..., con el fin de delegar la producción de servicios públicos en ONL⁶. 2) En el caso

de bienes privados, cuando existen problemas de información asimétrica, las personas preferimos demandar o producir determinados servicios a través de ONL en lugar de a través de empresas privadas porque existe una mayor «confianza» en las primeras. Esto se debe a que las ONL tienen prohibido el reparto de beneficio, por lo que en situaciones de información asimétrica la empresa tiene incentivos al comportarse de forma oportunista mientras que en la ONL este efecto se ve disminuido (Krashinsky, 1986)⁷. Los donantes van a elegir una ONL frente a una empresa para realizar sus aportaciones. 3) Desde la teoría de los *stakeholders* podemos añadir que las personas deciden promover o pertenecer a una ONL para así poder revelar directamente sus preferencias y ejercer el control directo sobre las decisiones de la organización, obteniendo beneficios tangibles a través de menores precios, mayor cantidad o una mejor calidad de los servicios. El altruismo es una de las principales motivaciones para pertenecer a ONL y así las personas buscan el interés general o el interés de «los otros» mediante la producción de servicios a través de las ONL, aunque existen también compensaciones intangibles, como la búsqueda de un reconocimiento social, prestigio o relaciones sociales o tratar de difundir una ideología y buscar el mayor número de personas que se adhieran a la misma. En este último caso, una de las más representativas son las organizaciones religiosas que buscan difundir sus creencias.

Este conjunto de aportaciones permiten valorar más adecuadamente las decisiones de las personas a la hora de «comprometerse» con una organización. En este trabajo, además de contrastar las razones para colaborar, nos preguntamos si existen diferencias a la hora de decidir participar, ser socio, donante y voluntario como diferentes modos de vinculación. En segundo lugar, examinamos estas decisiones ante diferentes tipos de entidades, bien aquellas caracterizadas por ser de ayuda mutua (para sí) o aquellas de proyección externa

⁴ ROSE-ACKERMAN (1996).

⁵ Sin embargo, hay que tener en cuenta los resultados del trabajo de WEISS (1986) según el cual la producción conjunta de bienes públicos por el Estado y por las ONL permite obtener niveles más altos que si los producen por separado.

⁶ Existen numerosos ejemplos, la sanidad en EE UU, los servicios sociales en Holanda, Bélgica y España, la educación en Reino Unido.

⁷ El ejemplo más directo son las donaciones para proyectos de cooperación al desarrollo.

(para otros) como dos modos muy distintos de generar «beneficios». Otro aspecto relevante que queremos contrastar es la influencia del sector público en el desarrollo de estas entidades. Finalmente, en el trabajo relacionamos la existencia de un fuerte tejido asociativo o de ciudadanos comprometidos y su relación con el nivel de heterogeneidad en las diferentes Comunidades Autónomas en España, en la línea que propone Knack y Keefer (1997).

El artículo se organiza de la siguiente forma. En el apartado 2 se presentan algunas reflexiones previas. El apartado 3 está dedicada a reflexiones teóricas, proponiendo un modelo. El siguiente apartado presenta el análisis empírico, con una panorámica de la realidad española, la presentación de las variables del análisis y los resultados del mismo. Para finalizar, el apartado 5 se dedica a resumir las principales conclusiones.

2. Algunas reflexiones previas

En la introducción hemos hecho referencia a que existen explicaciones teóricas formalizadas para comprender las decisiones de participar o adherirse a una ONL. Sin embargo, queremos destacar algunas cuestiones previas. James, en 1987, observa que las ONL proveen mayoritariamente de bienes y servicios públicos —conclusión que consideramos sigue vigente— y que existe un elevado componente ideológico. Esto es, las necesidades de las personas en: educación, sanidad, servicios sociales, cultura, etcétera, siguen siendo necesidades que requieren más servicios o atención desde la sociedad. Por otro lado, no podemos olvidar la elevada influencia de la religión en las diferentes sociedades y la prestación de servicios públicos, bien por vocación o bien por expansión, de sus creencias.

Si ahora dirigimos nuestra mirada a la realidad de comienzos de Siglo, encontramos importantes cambios en el modo de «estar» y «ser» en las ONL. Mientras siguen existiendo asociaciones con un elevado compromiso de sus miembros en la gestión, la provisión de servicios y con fuertes vínculos entre sus miembros, éstas convi-

ven con entidades que se han «profesionalizado». La necesidad de buscar un mayor tamaño y mayor volumen de recursos ha hecho que existan entidades con más trabajadores que socios o voluntarios comprometidos, y aparecen las asociaciones de «ratón». En palabras de Bauman (2001), *comunidades percha* o *comunidades de carnaval*, que generan vínculos entre sus miembros pero tan livianos que se basan en relaciones de un número de cuenta corriente a través del cual hacer las donaciones. Estos vínculos mantienen la utilidad social de sentirse perteneciente a una asociación importante o necesaria que me vincula socialmente, pero no me exige mayores esfuerzos, entre otras razones porque el desarrollo de las propias ONL y las tecnologías está permitiendo la existencia de «socios de ratón». Estas personas conocen a las entidades a través de la pantalla del ordenador y pagan una cuota a través del banco sin ningún otro tipo de relación con el resto de los socios.

En este sentido, nos parece importante incorporar una nueva forma de analizar el comportamiento de los donantes y voluntarios en las ONL partiendo de la idea del grado de compromiso. Es decir, la figura de socio debería ser el paradigma de la participación en organizaciones, ya que es el que aporta tiempo, dinero y además participa en las decisiones de la organización. Sin embargo, el crecimiento de las propias entidades, la profesionalización de los gestores y otras muchas influencias han hecho que la figura de socio pueda quedar reducida al mero pago de una cuota sin necesidad de «complicarse» más. Por esto podríamos pensar que la figura del voluntario puede ser la figura que representa un mayor grado de «implicación y complicación» de las personas en las entidades. Sin embargo, encontramos que esta figura también ha pasado y está pasando por diferentes situaciones, así es posible ser voluntario de un día o estar inmerso en la gestión y el día a día. Además, añadimos la figura de donante como un modo de implicarse esporádicamente, que es aportar dinero en momentos puntuales del tiempo a otras entidades ante llamamientos o situaciones de emergencia.

Finalmente, una situación habitual en muchos países es la pluripertenencia. Se da la circunstancia de que un número importante de personas, una vez que se ha decidido a participar en determinadas entidades, acaba perteneciendo a más organizaciones. Un posible caso es aquella persona que pertenece a un club deportivo, a la asociación de padres del colegio de los hijos, a la organización de su profesión y, además, da dinero en Navidad a alguna organización de ayuda humanitaria. Todo esto nos lleva a pensar que tal vez podemos proponer un modo de analizar la relación de las personas con las ONL desde el punto de vista de la persona y el grado de compromiso.

Antes de seguir profundizando en esta propuesta pensamos que existe un paso previo. Podemos identificar perfectamente personas con vínculos o compromisos que pueden establecerse a través de una organización formalmente reconocida o pueden realizarse a través de relaciones no formales, en las que no es necesaria la participación en ninguna entidad. Este último caso corresponde al altruismo, que puede ejercitarse directamente con familiares, amigos, vecinos etcétera. Así lo definen Costa y Khan (2003): «Las redes e interacciones sociales son mecanismos para la provisión de bienes públicos y para la transmisión de nuevas ideas y compartir valores, incrementando el conocimiento humano agregado y desarrollar la confianza necesaria para el funcionamiento de los mercados de trabajo y de capital. Nosotros examinamos la producción de capital social fuera del hogar (voluntariado, pertenencia a organizaciones) y el producido dentro del hogar (diversión con amigos y familiares)».

Conociendo las posibilidades de vinculación descritas, podríamos hablar de un grado de compromiso social de carácter formal y otro de carácter informal, que no son excluyentes pero sí pueden ser valorados como diferentes opciones. De este modo, podríamos encontrar que hay personas que no se «implican» en la ayuda a otros o no establecen relaciones «comprometidas», frente a otros que tienen una serie de vínculos con personas cercanas. En algunos países como España, las

relaciones informales —de carácter sobre todo familiar— han sido una gran responsabilidad del núcleo familiar para dar apoyo y proveer de servicios básicos a hijos, ancianos y enfermos. Y, finalmente, una última posibilidad es decidir canalizar su «implicación» a través de organizaciones formalmente reconocidas.

En esta panorámica sobre el modo de participar en ONL consideramos importante tener en cuenta la participación a través del Estado. Podríamos considerar que los ciudadanos mantenemos una relación de participación delegada con el Estado, a quien otorgamos la capacidad y la responsabilidad sobre diferentes temas. En este caso, el altruismo individual pasa a ser un altruismo colectivo formalizado, diferente de las ONL. La «norma» de convivencia aceptada nos lleva a tener una sanidad universal o una educación pública universal financiada por todos los ciudadanos y gestionada por aquellos a los que hemos otorgado la responsabilidad.

En nuestra opinión, ninguna de las tres formas de participación descritas, informal, formal o del Estado, son excluyentes⁸, sino todo lo contrario, son complementarias. Es más, existen claros ejemplos, como los países nórdicos, donde convive una alta participación en ONL y un Estado de bienestar universal basado en los derechos de los ciudadanos. En el extremo tenemos a EE UU con una elevada participación ciudadana⁹ y un sistema de bienestar basado principalmente en la asistencia a determinados colectivos con bajos niveles de renta (Rothstein, 2001).

Otro aspecto tratado por la literatura es que tendemos a asociarnos con personas similares por lo que se supone que la heterogeneidad de la población es una variable que disminuye el número de relaciones. En el trabajo de Alesina y La Ferrara (2000) se demuestra que la heterogeneidad de la población afecta negativamente a la participación en organizaciones. Sin embargo, desde las teorías sobre las ONL una de las razones del creci-

⁸ ROTHSTEIN (2001) página 235 realiza una excelente reflexión entre el modelo de Estado Sueco y la gran participación de la sociedad civil.

⁹ Parece ser que es obligado citar a Alexis de Tocqueville y su gran admiración por la capacidad organizativa de EE UU.

miento de éstas se debe a esta heterogeneidad de la población. En nuestra opinión existe un problema sobre el planteamiento del término heterogeneidad. Sí que es cierto que existe una mayor propensión a unirse entre iguales y por tanto en las poblaciones heterogéneas se producen agrupaciones entre los que comparten algún rasgo en común. Sin embargo, la desigualdad siempre va a ser una fuente que desincentiva la participación y no la heterogeneidad (entendida ahora como diversidad, cultural, religiosa o étnica). En el caso de Alesina y La Ferrara (2000), utilizan el índice de Gini como medida de la heterogeneidad, mientras que en nuestro caso consideramos que este índice es una medida de desigualdad de la población y no de heterogeneidad.

Estas reflexiones nos llevan a preguntarnos algunas cuestiones a la hora de concretar la valoración de la pertenencia a organizaciones como una de las expresiones de capital social. El mero hecho de pertenecer a una ONL no parece un instrumento adecuado, por lo que proponemos la existencia de un proceso que requiere ser analizado para capturar o atrapar mejor la realidad. Así, por un lado, hay que valorar las diferentes decisiones de colaboración: 1) no participación, 2) la participación informal; 3) la participación formal; 4) la participación delegada a través del Estado. Por otro lado, es necesario estudiar el tipo de organizaciones y también si éstas son de carácter horizontal o vertical,¹⁰ en el sentido que propone el Banco Mundial. En este trabajo nos centramos en el análisis de la participación formal, el efecto de la participación del Estado y el tipo de organizaciones.

3. Reflexiones teóricas: un modelo

Reflexiones

Entre las aportaciones al estudio de pertenencia a organizaciones voluntarias destacan los trabajos, desde

el marco de capital social y con un enfoque económico, de Alesina y La Ferrara (2000) Glaeser *et al.* (2002), Wollebaek y Selle (2002) y Costa y Kahn (2003), mientras que desde una perspectiva más sociológica destaca el trabajo de Curtis, Baer y Graff (2001). En nuestra opinión dichos trabajos se han realizado atendiendo a las propuestas actuales sobre capital social y han dejado a un lado una interesante literatura desde el enfoque económico dedicada a las ONL, las donaciones y a la participación como voluntarios en estas entidades.

De esta literatura podemos extraer elementos para reflexionar e incorporar al estudio de los factores que determinan la pertenencia a organizaciones no lucrativas¹¹. Así, en el estudio las decisiones de participar, ser socio, donar o ser voluntario, las características socioeconómicas de las personas ocupan un papel relevante, pero también es imprescindible incorporar la situación o el contexto económico y social de las personas. También deben incluirse en un estudio riguroso el nivel de provisión de bienes públicos y la heterogeneidad de la población. A su vez, resulta interesante analizar si las motivaciones proceden de incentivos económicos o del carácter altruista de las personas.

En el primer caso, está claro que las características socioeconómicas tienen una gran influencia. Así, los ingresos y el nivel de estudios son variables significativas para la donación de dinero, mientras que ser mujer y tener hijos de corta edad es determinante para la donación de tiempo¹². Las variables que afectan desde el contexto socioeconómico se originan cuando las personas consideran que existen necesidades no cubiertas de bienes públicos, bien sea para otras personas o para el donante. Esto se debe a que mayoritariamente las aportaciones de tiempo o dinero a ONL se han realizado para la provisión de bienes públicos como la cultura, la educación o la sanidad. De este modo, la decisión de

¹¹ ANDREONI (1990 y 1998), HARBAUGH (1998), JONES *et al.* (1998), ROSE-ACKERMAN (1996), STEINBERG (1991).

¹² Ver DUNCAN (1999) como un análisis simultáneo de la aportación de dinero y tiempo.

¹⁰ www.worldbank.org/socialcapital

dar y cuánto dar va a depender del nivel de provisión del bien público. Y este nivel depende de la provisión pública (el nivel de gasto público) y de las aportaciones de otros donantes. Según esto, se ha analizado extensamente el posible efecto expulsión entre el gasto público y las donaciones monetarias, sin encontrar todavía unas conclusiones estables (Nyborg y Rege, 2003).

En tercer lugar, los incentivos económicos también influyen sobre las decisiones de comprometerse con las organizaciones. Para las aportaciones de dinero el incentivo es la exención fiscal, mientras que para las de tiempo es el «valor» del tiempo. Ambos factores son considerados como el precio de la demanda de bienes públicos y los resultados obtenidos hasta el momento tampoco presentan conclusiones consistentes. Así, el precio de la donación tiene efectos muy diferentes por países y por sectores de actividad.

Finalmente, un elemento fundamental es la motivación de las personas. La decisión de «complicarse» o no, de un modo formal o informal, depende claramente de las posibles motivaciones. El trabajo de Andreoni (1990 y 1998) propone la existencia de un altruismo puro y un altruismo impuro en el comportamiento de los donantes. Y, en nuestra opinión, este trabajo se complementa con el de Nyborg y Rege (2003) donde, además de considerar estas dos ideas, incorporan el efecto del altruismo puro e impuro, de las normas sociales, justicia, y del compromiso.

Sin embargo, si examinamos el trabajo de Glaeser *et al.* (2002) sobre el análisis del capital social utilizando como proxy la pertenencia a organizaciones, consideramos que no está suficientemente completo. Así, el estudio del capital social se plantea como un problema de maximización individual donde se introducen las características de acumulación y depreciación del capital. Cuando este modelo se concreta empíricamente, se plantea como variable a explicar la pertenencia a ONL y como variables explicativas las características socioeconómicas de las personas.

Por otro lado, Alesina y La Ferrara (2000) estudian la participación en comunidades heterogéneas y analizan

la composición de los grupos como factor determinante. Así, utilizan como variables explicativas las características socioeconómicas de las personas, y las variables elegidas que reflejan la heterogeneidad son la desigualdad en ingresos, expresada por el índice de Gini, y la fragmentación racial y étnica. El modelo teórico se construye a partir de la proporción de miembros diferentes unos de otros, es decir, se trata de incluir la intensidad de la aversión a juntarse con personas diferentes. Finalmente, Costa y Kahn (2003) estudian el declive del capital social en EE.UU a partir de un análisis de la participación formal e informal, pero de nuevo exclusivamente basado en las características socioeconómicas de los individuos, al igual que Wollebaek y Selle (2002), y las variables del entorno son similares a las de Alesina y La Ferrara (2000).

En nuestra opinión, existe una clara coincidencia sobre el objeto de estudio entre los textos que analizan el capital social y los que analizan las aportaciones de dinero y el voluntariado, pero hasta el momento no se han interrelacionado. Así, el estudio de la pertenencia a organizaciones requiere incorporar los elementos que acabamos de comentar y que los concretamos en el modelo que presentamos a continuación. Las diferencias fundamentales que incorporamos son la inclusión de las motivaciones de altruismo (puro o impuro) de las personas y el efecto del contexto económico y social a través del gasto público en bienes públicos, los incentivos económicos mediante la exención impositiva de las cuotas, el comportamiento de los otros donantes y la heterogeneidad económica y social de la población.

El modelo

El modelo que proponemos para analizar la pertenencia a organizaciones no lucrativas como una de las expresiones o medidas de capital social se basa en el propuesto por Bergstrom *et al.* (1986) para las donaciones monetarias a ONL y en la ampliación de Nyborg y Rege (2003) y Duncan (1999).

Así, atendiendo a las consideraciones realizadas previamente en este trabajo partimos de lo siguiente: 1) podemos hablar de diferentes grados de compromiso que va desde nada, pasando por un compromiso informal a través de las redes personales, hasta desarrollar un compromiso formalizado a través de las ONL; 2) asimismo, pertenecer a una ONL puede tener diferentes «grados». Esto es, se puede estar de forma activa o no activa. Así, sería diferente ser socio de ser, además, voluntario y donante a otra entidad y, también, si se es socio de una o más organizaciones. De este modo podemos calcular un índice de compromiso para cada persona; 3) las razones por las que las personas deciden asociarse también tienen un abanico de posibilidades. En principio nos enfrentamos ante un problema de maximización de la utilidad de una persona donde trata de obtener beneficios tangibles y no tangibles para sí mismo o también para otros; 4) finalmente, el contexto económico y social también debe estar reflejado y va a tener diferentes expresiones, el comportamiento de los «otros», la participación del Estado en el suministro de bienes públicos y las características del entorno.

En nuestro modelo proponemos que las personas contribuimos a la formación de redes y grupos que, a su vez, generan capital social a través de diferentes formas. Una persona puede tener diferentes motivos para llevar a cabo una contribución al capital social de la comunidad en la que vive. La forma de contribuir puede ser dedicando tiempo o dinero pero, en general, lo podemos considerar como una inversión de esfuerzo. Generalizando el modelo inicial de contribución a la provisión de un bien público, propuesto por Bergstrom *et al.* (1986) y utilizado en Duncan (1999), el individuo resuelve el problema de maximización siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & U[x_i, l_i, Z(D, V, L); f] \\ \text{s.t.} \quad & w(t-l_i-v_i)+y_i=x_i+d_i \\ & x_i \geq 0, t \geq l_i \geq 0, \\ & t \geq v_i \geq 0, d_i \geq 0 \end{aligned}$$

donde x representa el consumo privado, l el ocio, Z el capital social, f un conjunto de características sociodemográficas, w el salario, v el tiempo donado, y la renta no salarial, d el dinero donado y t el tiempo total disponible para repartir entre ocio, trabajo y voluntariado. Además, D y V son el dinero y el tiempo total donados por la Comunidad:

$$D = \sum_{i=1}^n d_i \text{ y } V = \sum_{i=1}^n v_i.$$

Por otra parte, L mide el grado de heterogeneidad existente en la Comunidad que, en nuestro caso, aproximaremos por un indicador de la desigualdad en la distribución de la renta. Este indicador será el índice de Gini que mide la dispersión en la distribución de la renta de modo que nos permite evaluar la influencia de la desigualdad sobre la participación en ONL. Las relaciones de la función de utilidad con sus argumentos son:

$$U_x > 0, U_l > 0, U_Z > 0, Z_D > 0, Z_V > 0, Z_L < 0$$

Así, la utilidad del individuo aumenta con el consumo privado, el tiempo de ocio y el capital social. A su vez, el capital social aumenta con las donaciones de tiempo, dinero y una menor desigualdad en la sociedad. Las condiciones teóricas para la resolución del problema anterior exigen que la función de utilidad sea estrictamente cuasicóncava.

La solución de este modelo general nos indicará la oferta de trabajo, demanda de bienes y oferta de tiempo y dinero que contribuya al capital social. Esta oferta de esfuerzo se puede determinar de varias formas. Si consideramos conjuntamente el esfuerzo monetario y de tiempo, podemos hablar de un indicador del compromiso del individuo con la sociedad. Si, por otra parte, detallamos la dedicación concreta, podemos hablar de oferta de tiempo y oferta de dinero e, incluso, precisar más de qué forma se aporta ese tiempo y dinero. Una forma de concretarlo es separar las formas en las que una per-

sona se vincula a las organizaciones. Si consideramos cuatro formas de vinculación: participación, ser socio, ser voluntario y ser donante, podemos obtener la oferta de cada uno de estos tipos de vinculación.

La donación de dinero por parte del individuo, ya sea en forma de cuotas por pertenecer a organizaciones, o simplemente como donación ocasional o regular, debería tener en cuenta el precio de dicha donación, directamente relacionado con el tratamiento fiscal. La fuente de datos que utilizamos para contrastar el modelo no permite el cálculo del tipo marginal impositivo de cada individuo, ya que la información sobre los ingresos se da por tramos de renta y para toda la familia y tampoco es posible conocer las circunstancias familiares que pueden dar lugar a deducciones ni el número de miembros de la familia que ha participado en la obtención de la renta. Por ello no se ha especificado este punto en el modelo teórico.

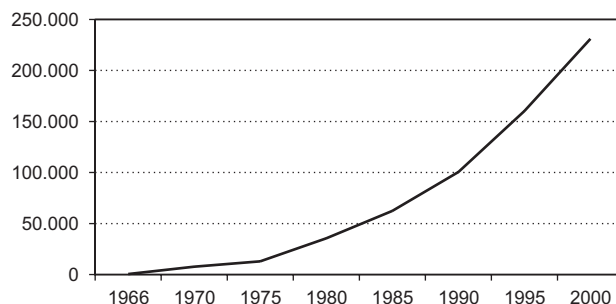
4. Análisis empírico

La reflexión desde la realidad española

En la sociedad española, según Mota (1998, página 40), hay que valorar que desde 1975 ha habido una «afirmación del proceso de individualización», a lo que añade que nuestro propio proceso se ha caracterizado porque «las normas de convivencia cívica en España parecen ajenas a la actuación de los individuos cuando ésta tiene consecuencias sobre los demás, lo cual constituye un verdadero freno para la emergencia y extensión de organizaciones voluntarias que persiguen fines colectivos o la producción de bienes públicos (página 40)», lo cual se agrava por la actitud todavía muy generalizada de que el Estado ha de ser el responsable de las soluciones a todos los problemas sociales, aliviando la carga de la responsabilidad colectiva o cercenando la capacidad organizativa de la sociedad civil. Todo esto hay que situarlo también en un contexto bajo el cual la familia es el núcleo de las relaciones interpersonales.

GRÁFICO 1

NÚMERO DE ASOCIACIONES EN EL REGISTRO, 1968-2000



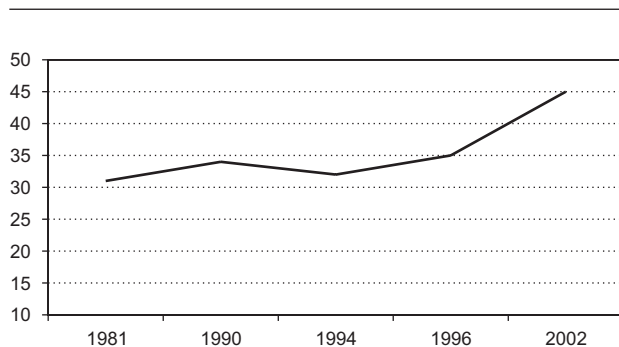
FUENTE: Anuarios Estadísticos Ministerio del Interior, 1998 y 2001.

Para estudiar y comprender la realidad española hay que recordar las razones que han favorecido la existencia de una sociedad civil poco organizada. Por una parte, la herencia de 40 años de dictadura con un asociacionismo vertical impuesto ha influido para que esto fuera así. Han dejado un poso de desconfianza, de ausencia de participación en lo público y de responsabilidad cívica de participación. Por otra parte, ha habido importantes cambios desde 1975, de modo que han situado al sector no lucrativo español en valores cercanos a los países de su entorno¹³. El resultado final tanto de la herencia, como de los cambios sociales han diseñado un fuerte sector no lucrativo en el sector educativo y en el sector de servicios sociales. Sin embargo, tenemos un déficit de participación acompañado de un modelo de relaciones familiares muy específico, en el cual las mujeres de las familias son las que han dado soporte a parados, ancianos, enfermos, etcétera y a, prácticamente, la totalidad de los colectivos con necesidades que no eran cubiertas por otras instituciones. El entramado familiar ha permitido soportar cifras de desempleo insos-

¹³ RUIZ DE OLABUÉNAGA (2000).

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE PERSONAS QUE PERTENECEN A ALGUNA ORGANIZACIÓN



FUENTE: tomado de MOTA (1999) (de Sistemas de Valores en la España de los noventa, CIS, 1996; y CIS Estudio 2218, 1996).

tenibles y otras muchas situaciones que podían haber generado una desigualdad social mucho mayor.

A pesar de la falta de participación cívica señalada anteriormente, la creación de asociaciones en España ha seguido una pauta creciente y con unas cifras muy relevantes a partir de la transición democrática, como puede verse en el Gráfico 1. El total de asociaciones según el registro del Ministerio del Interior en el año 2000 en España era 231.028.

Por otro lado, la pertenencia a organizaciones también ha tenido un avance, como se refleja en el Gráfico 2, a pesar de que los datos son muy escasos. Sin embargo, si nos comparamos con los países de nuestro entorno, el Cuadro 1 nos indica que en 1990 era el último país en densidad asociativa. Es decir, en media los españoles pertenecían a 0,33 entidades mientras que en Holanda esta cifra alcanzaba a 2 entidades por persona. También el cuadro informa sobre el número de entidades en las que se era un miembro activo. Evidentemente las cifras de participación activa disminuyen para todos los países, siendo la menor la de España, con el 0,08, mientras que en Holanda se da la máxima, con 0,49.

CUADRO 1

DENSIDAD DE ACTIVIDAD ASOCIACIONAL, 1990-1991

	Número medio de asociaciones a las que pertenece	Número medio de asociaciones en las que es miembro activo
Austria	0,93	0,32
Bélgica	1,01	0,37
Canadá	1,34	0,68
Dinamarca	1,49	0,33
Finlandia	1,59	0,7
Francia	0,63	0,34
Alemania Occidental	1,14	0,36
Irlanda	0,81	0,31
Italia	0,52	0,30
Japón	0,48	0,19
Holanda	2,09	0,49
Noruega	1,66	0,5
Portugal	0,56	0,27
España	0,33	0,08
Suecia	1,76	0,51
Suiza	0,66	
Gran Bretaña	0,98	0,20
Estados Unidos	1,59	0,73
Media OCDE	1,10	0,38

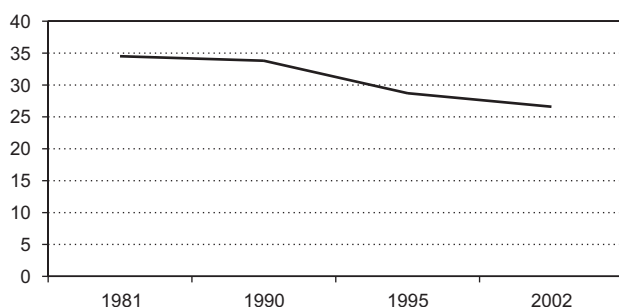
FUENTE: INGLEHART, R. *et al.* (2000), *World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993, y 1995-1997* [Computer file]. ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research [producer], 2000. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research [distributor], 2000.

En el Gráfico 3 se presenta la evolución de la confianza interpersonal en España. De acuerdo con este gráfico los valores han disminuido con el tiempo, al igual que ha ocurrido con el índice de Gini desde 1980/81 hasta 1990/91, como se aprecia en el Gráfico 4.

Todo esto nos lleva a valorar que los resultados esperados de la aplicación del modelo teórico en España son de carácter especial. Esto es debido a la propia trayectoria histórica que la hace diferente a la larga experiencia asociativa de Holanda, Francia, Alemania o Reino Unido.

GRÁFICO 3

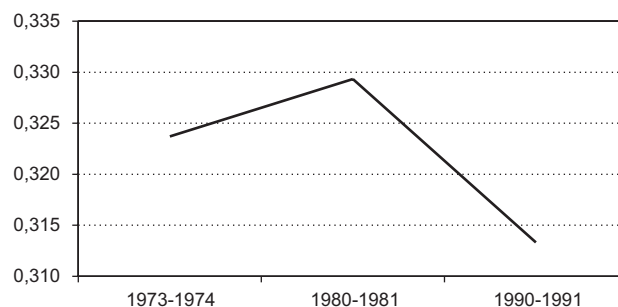
**CONFIANZA INTERPERSONAL MEDIDA
COMO PORCENTAJE DE ENCUESTADOS
QUE RESPONDEN QUE SE PUEDE
CONFIAR EN LA MAYORÍA DE LA GENTE.
(España, 1981-2002)**



FUENTE: CIS, Estudio 2.450 del año 2002 y World Value Surveys 1980, 1990 y 1995.

GRÁFICO 4

**ÍNDICE DE DESIGUALDAD
DE GINI OBTENIDO CON BASE
EN LAS ENCUESTAS
DE PRESUPUESTOS
FAMILIARES**



Datos, variables y resultados

Los datos disponibles para realizar este trabajo proceden del Estudio número 2.450 del año 2002 del Centro de Investigaciones Sociológicas, con una muestra de 4.252 personas en España. La descripción de las variables y el valor medio que toman aparece en el Cuadro 2.

Las variables a explicar son de dos tipos. En primer lugar, variables dicotómicas que indican algún tipo de vinculación con al menos una asociación. Según el tipo de vinculación, definimos cuatro variables. La primera, *socio*, indica que el entrevistado es miembro o socio de alguna organización de la lista que se cita, en la cual aparecen 28 tipos. La segunda, *participa*, indica que el individuo participa en alguna actividad organizada por esa asociación. La tercera variable es *dona*, y toma valor 1 cuando se dona dinero a alguna organización, ya sea periódica o esporádicamente pero al margen de las cuotas de socio. Por último, la variable *voluntario* indica que el entrevistado realiza trabajos voluntarios no remunerados para alguna organización. Este primer conjunto

de variables recoge información acerca del tipo de vinculación que se tiene con las organizaciones.

El segundo tipo de variables son índices de compromiso, elaborados a partir de la información sobre el número de organizaciones de diferentes tipos con las que el entrevistado está vinculado y el tipo de compromiso que tiene con ellas. Para elaborar el índice general se ponderan de la misma forma todos los tipos de vinculaciones con organizaciones y todos los tipos de organizaciones. Por ejemplo, si un individuo es socio y participa en un club deportivo, es voluntario en una asociación de discapacitados y es socio y dona dinero a una asociación protectora de animales, tendrá un índice de compromiso de 5. El índice de compromiso puede tomar un valor entre 0 y 112 porque hay cuatro formas de vinculación y 28 tipos de organizaciones. Además, de este índice de compromiso también hemos elaborado tres índices distinguiendo el tipo de organizaciones. Así, distinguimos las organizaciones que se consideran con un mayor beneficio privado, las que pueden estar entre beneficio privado y beneficio público y las que se consideran con beneficio público.

CUADRO 2
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES Y VALOR MEDIO

Variable	Descripción de la variable	Media
Voluntario	Realiza trabajos voluntarios en alguna organización	0,164
Socio	Es miembro o socio de alguna organización	0,421
Participa	Participa en actividades de alguna organización	0,315
Dona	Dona dinero a alguna organización	0,234
com	Nivel de compromiso en todos los tipos de organizaciones (de 0 a 112)	1,855
coma	Nivel de compromiso en organizaciones de beneficios públicos (de 0 a 40)	0,837
comb	Nivel de compromiso en organizaciones entre beneficios privados y públicos (de 0 a 16)	0,216
comc	Nivel de compromiso de beneficios privados (de 0 a 56)	0,802
sexo	1 si es varón y 0 si es mujer	0,483
casado	1 si está casado y 0 en otro caso	0,607
trabaja	1 si trabaja y 0 en otro caso	0,523
edad1	Edad entre 18 y 24 años	0,155
edad2	Edad entre 25 y 34 años	0,197
edad3	Edad entre 35 y 44 años	0,179
edad4	Edad entre 45 y 54 años	0,150
edad5	Edad entre 55 y 64 años	0,130
edad6	Edad superior a 65 años	0,189
ingreso1	Ingreso mensual del hogar menor a 50.000 pts	0,017
ingreso2	Ingreso mensual entre 50.001 y 100.000 pts	0,117
ingreso3	Ingreso mensual entre 100.001 y 150.000 pts	0,159
ingreso4	Ingreso mensual entre 150.001 y 200.000 pts	0,138
ingreso5	Ingreso mensual entre 200.001 y 400.000 pts	0,178
ingreso6	Ingreso mensual entre 400.001 y 500.000 pts	0,038
ingreso7	Ingreso mensual entre 500.001 y 750.000 pts	0,017
ingreso8	Ingreso mensual entre 750.001 y 1.000.000 pts	0,004
ingreso9	Ingreso mensual superior a 1.000.000 pts	0,004
estud1	Sin estudios	0,093
estud2	Estudios primarios	0,439
estud3	Estudios secundarios	0,280
estud4	Estudios superiores	0,163
estud5	Otros estudios no reglados	0,007
ccaa1	Andalucía	0,100
ccaa2	Aragón	0,018
ccaa3	Asturias	0,017
ccaa4	Baleares	0,011
ccaa5	Canarias	0,023
ccaa6	Cantabria	0,008
ccaa7	Castilla y León	0,025
ccaa8	Castilla-La Mancha	0,039
ccaa9	Cataluña	0,267
ccaa10	Comunidad Valenciana	0,058
ccaa11	Extremadura	0,016
ccaa12	Galicia	0,042
ccaa13	Madrid	0,113
ccaa14	Murcia	0,016
ccaa15	Navarra	0,008
ccaa16	País Vasco	0,235
ccaa17	La Rioja	0,004
tamuni1	Municipio de menos de 10.000 habitantes	0,242
tamuni2	Municipio de 10.001 a 100.000 habitantes	0,338
tamuni3	Municipio de 100.001 a 400.000 habitantes	0,239
tamuni4	Municipio de 400.001 a 1.000.000 habitantes	0,066
tamuni5	Municipio de más de 1.000.000 habitantes	0,116
catol1	Muy buen católico	0,047
catol2	Católico practicante	0,217
catol3	Católico no muy practicante	0,255
catol4	Católico no practicante	0,327
catol5	Indiferente o no católico	0,154

Las variables explicativas que utilizamos son el sexo, el estado civil indicando si está casado, una variable que indica si trabaja, edad, nivel de ingresos del hogar, nivel de estudios, Comunidad Autónoma de residencia, tamaño del municipio en el que vive, si es católico y practicante, índice de Gini de la renta de la Comunidad Autónoma y gasto público en educación por alumno de la Comunidad Autónoma. La variable sobre el gasto público en educación trata de medir el nivel de provisión de bienes públicos en cada lugar, lo que nos permitirá analizar si existe el efecto expulsión.

Podemos observar en el Cuadro 2 que la vinculación mayoritaria es la de ser socio, con el 42,1 por 100 de los entrevistados, seguido de la participación, con 31,5 por 100, de la donación de dinero, 23,4 por 100 y, por último, de la realización de voluntariado, con el 16,4 por 100. El nivel de compromiso total es de 1,855, correspondiendo 0,837 a organizaciones con beneficios públicos, 0,802 a organizaciones con beneficios privados y 0,216 a las que pueden tener ambos tipos de beneficios.

Los Cuadros 3 y 4 muestran los resultados de las estimaciones en las que las variables dependientes son las dicotómicas, que indican si hay vinculación de algún tipo con alguna asociación. Las estimaciones del Cuadro 3 son estimaciones de un modelo *probit* para cada uno de los tipos de vinculación. Fijándonos en los coeficientes significativos al 5 por 100, los resultados muestran mayor probabilidad en los hombres que en las mujeres en la decisión de ser voluntario, socio y participante, no estableciéndose distinción por razón de sexo en la decisión de ser donante. También se aprecia una mayor actitud hacia todas las vinculaciones a medida que aumenta la edad, sobre todo después de los 25 años. La renta familiar también afecta de forma positiva a todas las formas de vinculación, así como tener un mayor nivel de estudios. Respecto al lugar de residencia, se aprecia mayor probabilidad en todas las vinculaciones en la Comunidad Valenciana, teniendo también probabilidades superiores a la media Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y Madrid. Además, el tamaño del municipio más favorable es de 100 a 400.000 habitantes, y el más desfavorable de 400.000 a un millón. Por último, respecto a las convicciones religio-

sas, los católicos más practicantes presentan probabilidades más altas que el resto de entrevistados.

El Cuadro 4 muestra los resultados de la estimación conjunta en tres etapas de la decisión de vincularse con organizaciones de las cuatro formas que hemos analizado. Solamente aparecen los coeficientes que indican la relación entre las variables dependientes. La diferencia con las estimaciones del cuadro anterior reside en que en este caso se analiza también la interrelación que existe entre las cuatro vinculaciones. Centrándonos en los resultados de estas interrelaciones, observamos que en la decisión de participar y de ser socio influye ser donante. Además, en la decisión de ser donante influye ser voluntario y participar. Quizá lo más destacable del resultado es que en la decisión de ser voluntario no influyen las demás, aunque prestar servicios de este tipo sí que anima a donar dinero.

Las siguientes estimaciones se centran en analizar los elementos que influyen en el grado de compromiso de los entrevistados, medido por lo que hemos llamado índice de compromiso. El Cuadro 5 presenta estimaciones en las que la variable dependiente es este índice. La diferencia entre ambas estimaciones reside en la inclusión o no, entre los regresores, del índice de Gini y del gasto público en educación. Los resultados muestran que hay mayor nivel de compromiso por parte de los hombres, a medida que aumenta la edad hasta 65 años, se aprecia un aumento con los ingresos, salvo los más altos, con el nivel de estudios y, respecto a la Comunidad Autónoma de residencia, el mayor nivel de compromiso corresponde a Extremadura y el menor a Asturias, Galicia y el País Vasco. El tamaño del municipio apunta a un mayor compromiso en los municipios pequeños, entre 10 y 100.000 habitantes, seguidos de los de 100 a 400.000. Respecto al aspecto religioso, el mayor compromiso va unido a ser católico muy practicante. Por último, las variables de desigualdad de la renta y gasto en educación muestran un efecto sobre el índice de compromiso. El índice de Gini afecta de forma negativa al compromiso, lo cual indica que una mayor desigualdad en la distribución de la renta reduce el compromiso, mientras que un mayor gasto público por alumno en educación incrementa el grado de compromiso.

CUADRO 3

MODELOS *PROBIT* DE SER VOLUNTARIO, DONANTE, SOCIO O PARTICIPANTE EN ALGUNA ASOCIACIÓN

Variable	Voluntario		Socio		Participante		Donante	
	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio
constante	-1,671	-8,83	-1,136	-8,46	-1,412	-9,54	-1,821	-11,10
sexo	0,147	2,51	0,176	4,13	0,155	3,33	-0,018	-0,36
casado	-0,031	-0,44	0,077	1,55	0,082	1,49	0,095	1,57
trabaja	-0,005	-0,09	0,039	0,99	0,045	1,05	0,027	0,56
edad2	-0,040	-0,40	0,062	0,82	-0,058	-0,71	0,146	1,52
edad3	0,264	2,44	0,261	3,21	0,204	2,34	0,445	4,40
edad4	0,342	2,92	0,262	3,01	0,207	2,19	0,530	4,96
edad5	0,261	2,11	0,168	1,81	0,102	1,01	0,450	3,99
edad6	-0,026	-0,20	0,267	2,93	0,166	1,66	0,538	4,87
ingreso2	-0,011	-0,10	0,078	1,01	0,128	1,48	-0,013	-0,13
ingreso3	0,188	2,02	0,319	4,93	0,382	5,37	0,433	5,64
ingreso4	0,165	1,78	0,283	4,26	0,286	3,91	0,243	2,97
ingreso5	0,522	6,32	0,487	7,75	0,568	8,38	0,621	8,38
ingreso6	0,531	3,36	0,532	4,44	0,615	4,78	0,686	4,94
ingreso7	0,592	2,89	0,445	2,60	0,464	2,55	0,573	2,88
ingreso8	1,047	2,08	1,007	2,51	0,983	2,27	1,296	2,96
ingreso9	0,781	2,06	0,460	1,34	0,587	1,67	0,654	1,69
estud2	0,299	2,49	0,092	1,20	0,089	1,04	0,259	2,78
estud3	0,704	5,20	0,419	4,68	0,476	4,80	0,621	5,69
estud4	1,200	8,45	0,756	7,78	0,878	8,22	0,858	7,19
estud5	1,395	4,26	0,852	3,14	1,158	4,21	1,206	3,89
Aragón	0,499	2,15	0,691	4,04	0,687	3,61	0,628	3,16
Asturias	0,136	0,62	0,224	1,34	0,145	0,77	-0,502	-1,90
Baleares	-0,075	-0,28	0,095	0,46	0,102	0,45	0,024	0,10
Canarias	0,352	1,83	0,306	1,96	0,310	1,81	0,493	2,83
Cantabria	0,426	1,45	0,347	1,41	0,438	1,66	0,227	0,75
Castilla y León	0,364	1,76	0,490	3,31	0,508	3,13	0,701	4,24
Castilla-La Mancha	0,345	2,14	0,406	3,31	0,519	3,92	0,254	1,68
Cataluña	0,104	0,97	0,370	4,65	0,362	4,09	0,280	2,91
Valenciana	0,779	3,70	0,802	7,20	0,948	8,00	0,786	6,02
Extremadura	0,714	4,96	0,558	3,15	0,711	3,81	0,486	2,28
Galicia	-0,318	-1,80	-0,014	-0,12	-0,062	-0,45	-0,129	-0,86
Madrid	0,330	2,64	0,499	5,22	0,581	5,57	0,661	5,99
Murcia	0,216	0,94	0,286	1,63	0,111	0,53	0,086	0,38
Navarra	0,381	1,22	0,545	2,30	0,328	1,17	0,435	1,52
País Vasco	-0,152	-1,37	0,244	3,01	0,299	3,33	0,075	0,76
La Rioja	0,323	0,84	0,270	0,82	0,490	1,47	0,432	1,25
tamuni2	0,238	2,40	0,057	0,78	0,157	1,95	0,091	1,02
tamuni3	0,248	2,77	0,134	2,02	0,296	4,12	0,252	3,21
tamuni4	-0,291	-2,43	-0,205	-2,51	-0,156	-1,74	-0,181	-1,82
tamuni5	0,086	0,96	0,023	0,35	0,064	0,90	0,069	0,88
catol2	-0,055	-0,60	0,004	0,06	0,005	0,06	0,059	0,74
catol3	-0,265	-3,09	-0,184	-2,87	-0,209	-2,99	-0,155	-2,02
catol4	-0,524	-6,46	-0,377	-6,32	-0,422	-6,51	-0,409	-5,57
catol5	-0,499	-2,90	-0,396	-3,23	-0,485	-3,50	-0,439	-2,85

CUADRO 4

ESTIMACIÓN CONJUNTA EN TRES ETAPAS DE LA DECISIÓN DE SER VOLUNTARIO, DONANTE, PARTICIPANTE Y SOCIO Y LA RELACIÓN ENTRE LAS CUATRO DECISIONES

Variables	Voluntario		Donante		Participante		Socio	
	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio
Voluntario	—	—	0,337	2,64	—	—	—	—
Donante	—	—	—	—	1,239	67,39	1,305	65,42
Participa	0,661	1,41	0,549	3,73	—	—	—	—
Socio	0,081	0,18	0,099	0,74	—	—	—	—
R ²	0,69		0,73		0,68		0,65	

El Cuadro 6 presenta las mismas estimaciones que el cuadro anterior pero con cada uno de los tres índices de compromiso que distinguen el tipo de asociaciones con las que se han establecido los vínculos. El objetivo de realizar estas estimaciones es discernir si los compromisos están determinados por diferentes variables, dependiendo del tipo de organización con el que se establecen. Atendiendo a los coeficientes significativos, observamos que: el sexo, estar casado y trabajar son variables que afectan al grado de compromiso con asociaciones cuyos beneficios son privados, afectando de forma positiva a dicho compromiso y no afectando al nivel de compromiso cuando los beneficios son públicos o de ambos tipos. La siguiente variable, edad, se comporta de forma diferente según el tipo de organización. Así, mientras en las asociaciones con beneficios públicos el grado de compromiso aumenta con la edad, en las que tienen beneficios privados el mayor grado de compromiso se da en la mediana edad, entre los 35 y los 54 años. Por último, en las que tienen ambos tipos de beneficios el compromiso aumenta con la edad a partir de los 55 años. Respecto a las variables que indican los ingresos familiares y el nivel educativo, aparecen los resultados del cuadro anterior salvo en las asociaciones con ambos tipos de beneficios, para las que el nivel de compromiso no está afectado por estas variables. De los resultados referidos a las Comunidades Autónomas pode-

mos destacar a la Comunidad Valenciana y Extremadura como más proclives al compromiso en entidades con beneficio público y con beneficio privado, uniéndose en estas últimas la Comunidad de Madrid. En las entidades con ambos tipos de beneficios, Asturias destaca como la menos comprometida. El tamaño de municipio de nuevo vuelve a confirmar que el tamaño medio o pequeño es más favorable al compromiso. Por último, el índice de Gini indica menor compromiso en los lugares con mayor desigualdad en la renta, y un mayor gasto en educación indica mayor compromiso con entidades de ambos tipos de beneficio.

Para terminar el análisis de los cuadros, en el Cuadro 7 aparece la estimación conjunta en tres etapas del nivel de compromiso en los diferentes tipos de asociaciones. El propósito de esta estimación es analizar la relación entre los distintos niveles de compromiso. Los resultados que se muestran sólo son los coeficientes de las variables dependientes. Indican que un mayor nivel de compromiso en organizaciones con beneficios públicos y privados influye, de forma positiva, tanto en el compromiso en organizaciones con beneficios públicos, como con beneficios privados. Además, un mayor nivel de compromiso en organizaciones con beneficios públicos también afecta de forma positiva en el nivel de compromiso en organizaciones con beneficios públicos y privados. La clasificación de organizaciones presenta una categoría intermedia, la de organi-

CUADRO 5

ESTIMACIÓN DEL NIVEL DE COMPROMISO EN LA PARTICIPACIÓN EN ASOCIACIONES

Variable	Coef.	t-ratio	Coef.	t-ratio
constante	2,294	1,41	-2,497	-2,77
sexo	0,280	2,08	0,301	2,44
casado	0,199	1,28	0,111	0,78
trabaja	0,048	0,39	-0,027	-0,23
edad2	0,163	0,70	0,264	1,24
edad3	0,831	3,31	0,929	4,00
edad4	1,140	4,21	1,110	4,44
edad5	0,975	3,50	1,030	3,99
edad6	0,800	2,89	0,808	3,15
ingreso2	-0,065	-0,28	-0,025	-0,12
ingreso3	0,271	1,32	0,379	2,02
ingreso4	0,345	1,66	0,386	2,00
ingreso5	1,354	6,62	1,371	7,28
ingreso6	1,584	3,87	1,779	4,79
ingreso7	2,021	3,56	2,079	4,00
ingreso8	1,839	1,20	1,920	1,27
ingreso9	2,649	2,69	2,716	2,81
estud2	0,591	2,58	0,533	2,50
estud3	1,549	5,61	1,490	5,83
estud4	2,818	9,08	2,572	9,00
estud5	4,373	4,92	3,794	4,65
ccaa2	1,075	0,84	0,136	0,21
ccaa3	-1,040	-2,00	-1,114	-2,06
ccaa4	-0,346	-0,59	0,097	0,18
ccaa5	0,089	0,20	-0,642	-1,00
ccaa6	-0,097	-0,13	-0,500	-0,64
ccaa7	0,974	2,24	0,507	0,87
ccaa8	0,610	1,70	0,284	0,78
ccaa9	-0,284	-1,23	-0,158	-0,75
ccaa10	1,051	3,06	0,621	1,48
ccaa11	1,635	3,25	1,189	2,17
ccaa12	-0,774	-2,33	-1,348	-2,68
ccaa13	0,510	1,89	0,007	0,02
ccaa14	-0,313	-0,56	0,112	0,23
ccaa15	1,369	1,85	0,157	0,20
ccaa16	-0,190	-0,76	-1,507	-2,15
ccaa17	1,367	1,56	(dropped)	—
tamuni2	0,801	3,55	0,626	2,98
tamuni3	0,661	3,21	0,606	3,16
tamuni4	-0,048	-0,19	-0,185	-0,81
tamuni5	0,305	1,51	0,280	1,49
catol2	-0,082	-0,37	-0,106	-0,51
catol3	-0,411	-2,00	-0,344	-1,82
catol4	-1,004	-5,23	-0,907	-5,17
catol5	-0,910	-2,47	-0,848	-2,47
Gini	-10,433	-2,22	—	—
gastoed1	—	—	0,003	1,98

CUADRO 6

ESTIMACIÓN DEL NIVEL DE COMPROMISO EN DIFERENTES TIPOS DE ASOCIACIONES

Variable	Nivel de compromiso a				Nivel de compromiso b				Nivel de compromiso c			
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	1,844	2,62	-0,393	-0,90	0,594	1,98	-0,458	-2,49	2,137	3,50	-0,387	-1,02
sexo	0,015	0,26	0,009	0,17	-0,032	-1,32	-0,032	-1,44	0,287	5,76	0,281	6,08
casado	0,031	0,46	0,017	0,27	-0,034	-1,19	-0,032	-1,22	0,159	2,73	0,149	2,75
trabaja	-0,002	-0,03	-0,025	-0,51	-0,032	-1,40	-0,039	-1,87	0,105	2,26	0,090	2,11
edad2	0,098	0,98	0,156	1,67	0,013	0,31	0,005	0,12	0,089	1,03	0,042	0,52
edad3	0,394	3,64	0,410	4,08	0,046	1,00	0,020	0,48	0,480	5,11	0,484	5,53
edad4	0,678	5,88	0,632	5,89	0,026	0,53	0,000	0,00	0,301	3,01	0,286	3,06
edad5	0,624	5,08	0,593	5,17	0,132	2,53	0,109	2,25	0,093	0,87	0,091	0,91
edad6	0,496	4,11	0,464	4,12	0,302	5,90	0,282	5,94	0,039	0,38	-0,014	-0,14
ingreso2	0,014	0,13	0,066	0,69	0,031	0,71	0,044	1,09	-0,089	-0,98	-0,055	-0,66
ingreso3	0,170	1,95	0,236	2,92	0,060	1,61	0,091	2,66	0,040	0,53	0,115	1,64
ingreso4	0,147	1,62	0,180	2,15	0,025	0,65	0,026	0,73	0,162	2,05	0,227	3,11
ingreso5	0,520	6,16	0,553	7,07	0,027	0,75	0,044	1,32	0,429	5,86	0,509	7,48
ingreso6	0,306	1,95	0,490	3,41	0,116	1,75	0,113	1,87	0,637	4,69	0,595	4,76
ingreso7	0,725	3,19	0,899	4,30	0,010	0,10	0,047	0,54	1,093	5,54	1,106	6,07
ingreso8	1,018	2,14	0,995	2,34	-0,127	-0,63	0,011	0,06	0,963	2,34	1,117	3,01
ingreso9	1,267	3,12	1,329	3,30	0,110	0,64	0,125	0,73	1,371	3,89	1,411	4,02
estud2	0,350	3,45	0,346	3,66	0,055	1,28	0,029	0,74	0,102	1,16	0,088	1,07
estud3	0,792	6,61	0,763	6,85	0,061	1,20	0,044	0,94	0,520	5,00	0,476	4,92
estud4	1,310	10,09	1,227	10,20	0,109	1,97	0,072	1,43	0,933	8,29	0,851	8,13
estud5	1,804	4,75	1,674	5,05	0,077	0,48	0,024	0,17	2,258	6,85	1,871	6,48
ccaa2	0,223	0,38	-0,068	-0,24	-0,322	-1,30	-0,090	-0,76	-0,001	0,00	0,584	2,39
ccaa3	-0,370	-1,62	-0,222	-0,91	-0,247	-2,56	-0,389	-3,79	-0,192	-0,97	0,031	0,15
ccaa4	-0,491	-1,76	-0,235	-0,90	-0,076	-0,64	-0,026	-0,24	0,037	0,15	0,383	1,69
ccaa5	0,415	2,14	0,339	1,12	-0,142	-1,72	-0,494	-3,87	-0,023	-0,14	0,014	0,05
ccaa6	0,243	0,77	0,265	0,75	-0,132	-0,98	-0,369	-2,48	0,112	0,41	0,259	0,84
ccaa7	0,232	1,21	0,261	0,95	0,153	1,88	-0,138	-1,20	0,152	0,91	0,290	1,22
ccaa8	0,244	1,52	0,188	1,12	0,147	2,16	0,020	0,28	0,210	1,51	0,164	1,12
ccaa9	-0,034	-0,33	0,077	0,80	-0,078	-1,74	-0,076	-1,88	-0,015	-0,16	0,117	1,39
ccaa10	0,542	3,96	0,479	2,63	0,188	3,23	-0,010	-0,13	0,334	2,81	0,321	2,02
ccaa11	0,559	2,50	0,475	1,90	0,163	1,73	-0,038	-0,36	0,494	2,55	0,435	2,00
ccaa12	-0,225	-1,45	-0,273	-1,13	-0,069	-1,05	-0,353	-3,46	-0,261	-1,94	-0,205	-0,98
ccaa13	0,144	1,22	0,062	0,35	0,051	1,00	-0,165	-2,22	0,350	3,40	0,316	2,06
ccaa14	0,016	0,06	0,316	1,40	-0,205	-1,92	-0,196	-2,05	-0,404	-1,85	0,008	0,04
ccaa15	0,547	1,72	0,155	0,43	0,172	1,27	-0,210	-1,38	0,573	2,08	0,177	0,56
ccaa16	-0,065	-0,56	-0,247	-0,72	-0,053	-1,08	-0,538	-3,74	0,009	0,09	0,000	0,00
ccaa17	0,217	0,51	—	—	0,610	3,40	—	—	0,092	0,25	—	—
tamuni2	0,052	0,53	0,000	0,00	0,092	2,22	0,077	1,97	0,206	2,43	0,187	2,33
tamuni3	0,172	1,95	0,175	2,12	0,029	0,78	0,017	0,48	0,217	2,84	0,195	2,72
tamuni4	-0,209	-1,89	-0,271	-2,69	-0,016	-0,33	-0,029	-0,69	-0,067	-0,70	-0,083	-0,94
tamuni5	0,048	0,57	0,035	0,43	0,026	0,72	0,008	0,24	0,093	1,26	0,068	0,97
catol2	-0,048	-0,52	-0,005	-0,06	-0,010	-0,25	0,022	0,60	-0,039	-0,49	-0,010	-0,13
catol3	-0,432	-5,00	-0,390	-4,86	-0,052	-1,42	-0,028	-0,82	0,040	0,53	0,016	0,23
catol4	-0,650	-8,16	-0,611	-8,26	-0,108	-3,19	-0,086	-2,75	-0,219	-3,18	-0,204	-3,16
catol5	-0,527	-3,34	-0,486	-3,23	-0,103	-1,53	-0,088	-1,38	-0,315	-2,30	-0,311	-2,38
Gini	-5,860	-2,89	—	—	-1,417	-2,65	—	—	-7,320	-4,16	—	—
gastoed1	—	—	0,001	0,63	—	—	0,001	3,53	—	—	0,000	0,28

CUADRO 7
ESTIMACIÓN CONJUNTA EN TRES ETAPAS DEL NIVEL DE COMPROMISO
EN DISTINTAS ASOCIACIONES

Variable	Nivel de compromiso c		Nivel de compromiso b		Nivel de compromiso 3c	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
coma	-0,006	-0,17	0,021	2,36	-0,019	-0,64
comb	2,928	14,75	—	—	2,994	18,36
comc	—	—	0,003	0,08	—	—

zaciones con beneficios públicos y privados, que está relacionada con las otras dos, como parece lógico. Lo interesante del resultado está en que no hay ninguna relación entre el compromiso con las dos categorías extremas, es decir, entre las organizaciones con beneficios públicos y las que sólo tienen beneficios privados. La no relación indica que los individuos distinguen perfectamente los fines de las organizaciones cuando éstos son claros, y actúan en consecuencia a la hora de comprometerse con una organización.

¿Existen diferencias entre la decisión de ser socio, participar, ser voluntario o donante?

El primer objetivo planteado es responder a la cuestión de si existen diferencias a la hora de decidir ser socio, participar en la entidad ser voluntario y realizar donaciones. La estimación individual de cada una de estas decisiones, en el Cuadro 3, nos indica que no existen diferencias relevantes en cuanto a las variables significativas y los signos de las mismas. Solamente destaca como más importante la influencia de la variable sexo que en el caso de ser donante no es significativa, con respecto a las demás. El resto de diferencias son: en el caso de la variable edad el tramo de 55 a 64 años no es significativa para participar, y el tramo de más de 65 años para ser voluntario; la variable ingresos en el tramo más alto no es significativa para ser socio: la variable estudios primarios no es significativa para ser socio

y participar, en el caso de las Comunidades Autónomas hay algunas diferencias para Asturias, Cataluña, Galicia, Navarra y País Vasco; finalmente el tamaño del municipio entre 10.000 y 100.000 habitantes no es significativa para ser socio y donante.

Si analizamos los coeficientes de estimación sí que existen diferencias pero se mantienen en valores muy próximos, aunque destacan el caso de ser donante las variables edad e ingresos como más influyentes.

Los resultados del Cuadro 4 nos indican que las cuatro decisiones están estrechamente relacionadas. Las relaciones estimadas nos indican que si un individuo participa o es socio es más probable que también sea voluntario y donante. Además, ser *donante* influye positivamente en la participación y en ser socio. De esta relación entre las cuatro formas de vincularse con una organización podemos concluir que aparecen indicios acerca de la forma de tomar las decisiones, indicando que ser el socio y participar son el primer estadio de la decisión de vinculación con organizaciones, seguida por ser voluntario y finalmente, ser donante. Por tanto, la consideración de las cuatro decisiones conjuntamente para elaborar un índice de compromiso parece ser adecuada.

Participación en diferentes tipos de organizaciones

El segundo objetivo planteado es analizar el grado de compromiso en diferentes tipos de entidades. En el análisis hemos diferenciado tres tipos de organizacio-

nes atendiendo al criterio de provisión de servicios y condicionado a los datos disponibles. Para ello distinguimos entre 1) entidades cuyo fin principal es proveer de servicios, principalmente, a los miembros de la organización (servicios internos); 2) entidades cuyo fin es proveer de servicios a personas externas a las organizaciones (servicios externos); y 3) entidades que constituyen un grupo mixto porque suministran tanto servicios internos, como externos. Es decir, las primeras se pueden catalogar como organizaciones que proporcionan beneficios privados, también denominadas de autoayuda o clubes. Las segundas son organizaciones de beneficios públicos, esto es, entidades que tienen como objetivos la provisión de servicios externos; y tercero, organizaciones mixtas donde se proveen de servicios tanto a los miembros de la organización, como a usuarios externos. Aun así existe una gran variedad de tipos de entidades en cada grupo. En el primer caso se incluyen clubes deportivos, asociaciones deportivas, asociaciones de enfermos, sindicatos, organizaciones empresariales y de consumidores. En el segundo tipo se incluyen las organizaciones ecologistas, de derechos humanos, de ayuda social, de cooperación internacional. Las del segundo tipo son organizaciones de mujeres, inmigrantes, jubilados y jóvenes, ya que dada la clasificación que se ha realizado para la encuesta pueden ser tanto de autoayuda, como proveedoras de servicios a este tipo de colectivos.

En este contexto, sí que encontramos diferencias en la participación en este tipo de entidades, de modo que la pertenencia a entidades de autoayuda se ve favorecida por ser hombre, casado y trabajando. Además, la franja de edad que más probabilidad tiene de pertenecer a este tipo de entidades es de 35 a 45 años, y la probabilidad aumenta con el nivel de estudios y los ingresos, mientras que la probabilidad de pertenecer a organizaciones proveedoras de servicios externos se incrementa con la edad, el nivel de estudios y los ingresos. En el caso de organizaciones mixtas, el compromiso aumenta con la edad y no están afectadas por los estudios ni por los ingresos. Por último, el tamaño del mu-

nicipio también afecta al compromiso según el tipo de entidad. Los resultados ponen en evidencia la importancia de distinguir los diferentes tipos de organizaciones.

En el caso español hay que hacer una matización sobre la variable religión. En la fecha de la encuesta, el año 2002, la sociedad española se define mayoritariamente como católica. El 84,6 por 100 de la encuesta se considera católico y el 12,7 por 100 se considera ateo, mientras que el resto 2,7 por 100 pertenece a otras religiones. En la estimación la variable utilizada es: si el encuestado se considera muy practicante o poco en una gradación. En términos generales hemos observado que la religión es siempre significativa y que su influencia indica que cuanto más religioso es mayor es la probabilidad de ser socio, voluntario, participar o ser donante. Sin embargo, cuando distinguimos el tipo de entidades, aunque sigue siendo influyente ser más religioso para las entidades de beneficios privados y las mixtas, deja de ser significativa para las organizaciones de beneficios públicos.

Desigualdad y participación

Finalmente, el tercer objetivo planteado en el trabajo es analizar si la desigualdad de la población afecta a la hora de participar en las organizaciones no lucrativas. Para concretar los efectos esperados, partimos de la idea de que las sociedades más homogéneas tienen niveles más altos de capital social (Knack y Keefer, 1997; Alesina y La Ferrara, 2000). Los resultados obtenidos en los Cuadros 4 y 5 nos indican que, tanto para el índice de compromiso global sin diferenciar por tipo de entidades, como para los diferentes índices de compromiso y tipos de entidades, la desigualdad afecta de forma negativa. En el texto, la desigualdad se mide a través de la desigualdad en ingresos mediante el índice de Gini. En este sentido distinguimos entre heterogeneidad y desigualdad, ya justificada en la introducción. De forma que consideramos que la desigualdad sí que tiene efectos directos sobre la participación mientras que la heterogeneidad (diversidad cultural, religiosa...) puede incluso

favorecer la creación de grupos de autoayuda y generar redes¹⁴.

En este sentido, consideramos que el gasto público es un medio que permite la redistribución de rentas y, por tanto, es un instrumento muy influyente para disminuir las desigualdades y favorecer la homogeneidad de la población. Por ello hemos incluido el gasto público en educación como una de las vías más directas para la homogeneización. El resultado obtenido sobre la influencia de esta variable es positivo con respecto a una mayor participación. Los resultados esperados de la influencia de la variable de gasto público sobre la participación pueden ser de dos formas: o bien es positivo, y por ello un mayor gasto público favorece la cohesión social y la participación; o bien es negativo, y en este caso un mayor gasto público tiene un efecto de expulsión a la participación. En nuestro caso, el resultado obtenido es el primero, mayor gasto público afecta positivamente a la probabilidad de participación, aunque somos conscientes de que para valorar mejor este efecto sería necesario contar con el valor de las aportaciones del sector público a través de subvenciones a las ONL como instrumento de intervención directa sobre la participación.

5. Conclusiones

Una sociedad con un fuerte tejido social, con mayor capital social, va a ser una sociedad más «rica». Rica en muy diferentes aspectos, donde va a ver más prosperidad, menos conflictos, mayor cooperación entre las personas, lo cual facilita las interacciones, y donde habrá menos desigualdades. En definitiva, será una sociedad donde las personas son importantes para otras personas, y ello permitirá construir espacios sociales y económicos más habitables.

A modo de ejemplo, el movimiento asociativo, mutualista y cooperativo del Siglo XIX nos ha dejado como herencia las diferentes expresiones de los sistemas de bienestar actuales. El resultado de las «organizaciones» sociales de autoayuda que daban apoyo a los miembros enfermos, a las viudas y a los huérfanos pueden entenderse como el comienzo de los actuales sistemas sanitarios y de pensiones. De modo que para muchos países estas cuestiones son ahora responsabilidad de los Estados y no de los individuos. Estos avances han sido consecuencia de la existencia de un fuerte tejido social que ha hecho avanzar en la responsabilidad colectiva. Por lo que consideramos que el estudio de la participación en asociaciones, así como, en general, el estudio del capital social, no puede ser realizado desde una perspectiva meramente individual.

Con todo ello, en este trabajo proponemos que para el estudio desde la perspectiva del capital social sobre la participación en ONL se debe incorporar la literatura específica sobre este tipo de organizaciones. Esta participación la entendemos en sentido amplio desde la delimitación de categorías como ser socio, participar, ser donante y voluntario. La literatura propone, entre otros argumentos que explican esta participación, el altruismo, la búsqueda de la difusión de ideologías, la complementariedad con el Estado y el tratar de satisfacer las necesidades no cubiertas por otras instituciones, bien sea el Estado o la empresa.

Además, consideramos que los cambios sociales han llevado a modificar el significado de palabras como socio, voluntario o donante, de modo que es necesario abordar en su conjunto estas formas de vincularse a organizaciones. Para ello construimos un índice de compromiso donde incorporamos las diferentes formas de implicación en ONL. Los resultados nos indican que los factores socioeconómicos son influyentes, y con efectos similares a los encontrados en otros trabajos elaborados en otros países. Así, la renta, los estudios y la edad son factores que afectan positivamente a la hora de implicarse en organizaciones. La religión en España no presenta la diversidad que en otros países, predominan-

¹⁴ Un ejemplo en España son las redes de autoayuda de los inmigrantes. El fenómeno de la inmigración es relativamente reciente en España y está suponiendo un incremento importante de asociaciones de los propios inmigrantes y de entidades que trabajan con ellos.

do claramente la religión católica, mientras que sí existen diferencias en la población en cuanto a la profundidad de estas creencias. En nuestro caso encontramos que las personas que se autodenominan muy religiosas son las más proclives a la participación. Las variables del contexto, como tamaño del municipio y Comunidad Autónoma nos indican que hay diferencias en la vinculación con organizaciones. Además, encontramos que hay complementariedad entre gasto público y participación, de modo que las Comunidades Autónomas con mayor gasto público per cápita son las que mayores índices de participación tienen. La interpretación de esta variable nos indica dos caminos. El primero, que la influencia del gasto público no tiene un efecto expulsión sobre la participación en organizaciones. En segundo lugar, el gasto público favorece la cohesión social puesto que tiende a homogeneizar a la población a través de la redistribución de rentas.

El análisis de la participación en diferentes tipos de entidades se ha realizado distinguiendo a partir del tipo de actividades que se presentaba en el estudio del CIS número 2.450 de 2002: entidades de proyección externa, entidades de proyección interna y de carácter mixto. Los resultados nos indican que existen diferencias entre los tres tipos. En cuanto a las de proyección externa la probabilidad de participar se incrementa con la edad, el nivel de estudios y los ingresos. Para las de proyección interna las variables que favorecen la participación son ser hombre, casado y trabajando, la franja de edad que más influye es la de 35 a 45 años, y la probabilidad aumenta con el nivel de estudios y los ingresos. En el caso de la de proyección mixta, el compromiso aumenta con la edad y no está afectada por los estudios ni por los ingresos. En cuanto a la religiosidad sigue siendo influyente ser más religioso para las entidades de beneficios privados y las mixtas y deja de ser significativa para las organizaciones de beneficios públicos.

Finalmente, distinguimos entre la heterogeneidad procedente de la diversidad cultural, religiosa o étnica de la población y la heterogeneidad provocada por la desigualdad económica y de oportunidades. Estamos

de acuerdo con el trabajo de Alesina y La Ferrara (2000) cuando proponen que las personas tendemos a asociarnos con personas con las que compartimos rasgos comunes y que, por tanto, existe una menor propensión a la participación en comunidades desiguales. Sin embargo, la heterogeneidad entendida como diversidad, sí que puede favorecer la participación en la línea propuesta por James (1987). En este trabajo analizamos el efecto de la desigualdad medida a través de la desigualdad en el nivel de ingresos mediante el índice de Gini. El resultado esperado se confirma en el análisis empírico, concluyendo que una mayor desigualdad de la población influye negativamente sobre la participación en ONL.

Por último, en el trabajo realizado somos conscientes de que existen algunas limitaciones. El principal problema es el de no disponer de los datos adecuados al tipo de análisis propuesto. No contamos con información sobre las cantidades aportadas en las donaciones, ni el tiempo destinado a voluntariado. Tampoco hay datos de variables explicativas relevantes como son el tamaño familiar y las horas de trabajo, así como la distinción entre jornada laboral a tiempo completo y a tiempo parcial. Tampoco disponemos de información fiscal, que nos hubiera permitido calcular un precio a las donaciones. A todo esto se añade el agravante de que no existen series de datos que permitan tener una visión temporal, y no solamente del momento, que favorezcan la comprensión de nuestra realidad. Esta falta de datos en España, con respecto a este tipo de variables, es endémica y dificulta enormemente la realización de los estudios. Aportaciones como la nuestra pueden contribuir a poner de manifiesto tales deficiencias y a abrir cauces para que se subsanen en el futuro inmediato o próximo.

Referencias bibliográficas

- [1] ALESINA A. y LA FERRARA, E. (2000): «Participation in Heterogeneous Communities», *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), páginas 847-904.

- [2] ANDREONI, J. (1990): «Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-glow Giving», *The Economic Journal*, 100, páginas 464-77.
- [3] ANDREONI, J. (1998): «Toward a Theory of Charitable Fund-raising», *Journal of Political Economy*, 106 (6), páginas 1186-1213.
- [4] BAUMAN, Z. (2001): *Community. Seeking Safety in a Insecure World*, Polity Press.
- [5] BERGSTROM, T.; BLUME, L. y VARIAN, H. (1986): «On the Private Provision of Public Goods», *Journal of Public Economics*, 29, páginas 25-49.
- [6] COSTA, D. L. y KAHN, M. E. (2003): «Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998», *Kyklos*, 56(1), páginas 17-46.
- [7] CURTIS, J. E.; BAER, D. E. y GRAFF, E. G. (2001): «Nations of Joiners Explaining Voluntary Associations. Membership in Democratic Societies», *American Sociological Review*, 66 (6), páginas 783-805.
- [8] DUNCAN, B. (1999): «Modeling Charitable Contributions of Time and Money», *Journal of Public Economics*, 72(2), páginas 213-242.
- [9] GLAESER, L.; LAIBSON, I. y SACERDOTE, B. (2002): «An Economic Approach To Social Capital», *Quarterly Journal Of Economics*, 112(3), páginas 437-458.
- [10] HARBAUGH, W. T. (1998), «What Donations Buy? A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow», *Journal of Public Economics*, 67, páginas 269-84.
- [11] JAMES, E. (1987): «The Nonprofit Sector in Comparative Perspective», en *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, W. W. POWELL (ed.), Yale University Press, New Haven.
- [12] JONES, R. P.; CULLIS, J. G. y LEWIS, A. (1998): «Public Versus Private Provision of Altruism: Can Fiscal Policy Individuals "Better" People», *Kyklos*, 51 (1), páginas 3-24.
- [13] KNACK, S. y KEEFER P. (1997): «Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-88.
- [14] KRASHINSKY, M. (1986): «Transaction Costs and Theory of the Nonprofit Organization», en S. ROSE-ACKERMAN (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*, Yale Studies on Nonprofit Organisations, Oxford University Press.
- [15] MOTA, F. (1998): en SUBIRATS, Joan (2000): *¿Existe sociedad civil en España? Responsabilidad colectivas y valores públicos?*, 1 (2), páginas 123-158
- [16] NYBORG, K. y REGE, M. (2003): «Does Public Policy Crowd Out Private Contributions to Public Goods», *Public Choice*, 115 (3), páginas 397-418.
- [17] PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- [18] PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, Nueva York.
- [19] ROSE-ACKERMAN, S. (1996): «Altruism, Nonprofits, and Economic Theory», *Journal of Economic Literature*, 34, páginas 701-28.
- [20] ROTHSTEIN, B. (2001): «Social Capital in the Social Democratic Welfare State», *Politics & Society*, volumen 29, número 2, junio, páginas 207-241.
- [21] RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV, Bilbao.
- [22] STEINBERG, R. (1991): «Does Government Spending Crowd-out Donations? Interpreting the Evidence», *Annals of Public, and Cooperative Economics*, 3, páginas 591-617.
- [23] SOBEL, J. (2002): «Can we Trust Social Capital?», *Journal of Economic Literature*, XL, marzo, páginas 139-154.
- [24] WEISBROD, B. A. (1975): «Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-sector Economy», en Edmund PHELPS (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russell Sage Foundation, Nueva York, 171-195.
- [25] WEISS, J. H. (1986): «Donations: Can they Reduce a Donor's Welfare», en S. ROSE-ACKERMAN (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*, Yale Studies on Nonprofit Organizations, Oxford University Press.
- [26] WOLLEBAEK, D. y SELLE, P. (2002): «Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, marzo, volumen 31, número 1, páginas 32-61.
- [27] WOOLCOCK, M. (1998): «Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework», *Theory and Society*, 27, páginas 151-208.