

MODELO FAMILIAR DE DONACIONES MONETARIAS A LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

*Inmaculada García Mainar**
*Carmen Marcuello Servós**

En este trabajo se presenta un modelo donde la familia decide qué parte de su renta desea donar a una organización no lucrativa y se analizan los factores que influyen en esta decisión. El análisis empírico ha sido realizado a partir de los datos procedentes de la *Encuesta de Presupuestos Familiares*, 1990-91. Los resultados obtenidos nos indican la existencia de un doble proceso de decisión para las familias a la hora de donar, es decir, existe un primer paso, cuando las familias deciden ser o no donantes, que está influido por diferentes factores del segundo paso, que es la decisión de cuánto dinero aportar.

Palabras clave: *Encuesta de Presupuestos Familiares, organizaciones no lucrativas, presupuesto familiar.*

Clasificación JEL: *D12, H31, H41, L31.*

1. Introducción

Uno de los aspectos básicos para las Organizaciones No Lucrativas (ONL) es la obtención de ingresos suficientes para su funcionamiento y su supervivencia. Para la mayoría de estas entidades los servicios que ofrecen no van a ser una fuente de ingresos, ya que son gratuitos para los usuarios, por lo que, además de no generar beneficios, van a ser únicamente fuente de gasto¹. No obstante, algunas entidades pueden llegar a obtener ingresos por la venta de sus servicios no

lucrativos², aunque en la mayoría de los casos estos fondos sólo cubren una parte del gasto. Esta característica esencial nos indica que una gran parte de los ingresos de las ONL no van a estar directamente relacionados con el consumo de sus servicios, sino que proceden de otras fuentes: las subvenciones y convenios con la Administración pública y las donaciones monetarias privadas, bien sean procedentes de particulares o de empresas.

Las donaciones privadas son un elemento propio y casi exclusivo de las ONL³. Estas donaciones se definen como la aportación de dinero por una persona física o jurídica a una ONL sin que reciba a cambio una contrapartida explícita⁴. Por tanto, la

* Departamento de Análisis Económico. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza.

Las autoras desean agradecer las sugerencias de Javier Andrés, Miguel Angel Malo y un evaluador anónimo a una versión anterior del artículo. Versión de julio 2001.

¹ Como por ejemplo las ONL dedicadas a proyectos de cooperación de desarrollo.

² Como por ejemplo residencias de ancianos, clubes deportivos.

³ Si bien es cierto que la Administración pública también recibe donaciones.

⁴ MARCUELLO (1998).

característica principal de las personas que realizan esta colaboración es el altruismo, puesto que estas contribuciones van a destinarse a la realización de proyectos cuyos usuarios no van a ser los donantes⁵.

Podemos entender que estas aportaciones son una respuesta de la ciudadanía a las propuestas realizadas por las ONL, aunque está claro que no son una participación activa en el funcionamiento de una ONL o en la puesta en marcha de sus proyectos. Aun así, para muchos ciudadanos es la única forma de canalizar su participación y es frecuente observar que una misma persona aporta a diferentes entidades. Una matización previa necesaria es que, en muchas ocasiones, se diferencia entre las aportaciones procedentes de las donaciones y las cuotas de los socios. Es cierto que la mayoría de las cuotas de los socios se pagan con el fin de disfrutar de unos determinados servicios. Sin embargo, podemos encontrar que una cuantía significativa de estas cuotas es aportada para que sean otros los usuarios o beneficiarios de los servicios. Una visión amplia del fenómeno de las donaciones debería incorporar las cuotas de los socios que tienen un carácter regular en el tiempo y que son estrictamente aportaciones que no reciben a cambio ninguna contrapartida explícita.

Asimismo, el fenómeno de las donaciones privadas ha sido escasamente tratado en España desde un enfoque económico, a pesar de que el volumen y el peso relativo de estos ingresos lo requiere⁶. Los datos procedentes del estudio de Ruiz de Olabuénaga (2000) indican que las donaciones privadas representan aproximadamente el 18,8 por 100 del total de los ingresos del sector no lucrativo español en 1995. Si atendemos al valor absoluto, esta cantidad asciende a 605.421 millones de pesetas.

Con el objeto de avanzar en este campo, y tratando de reflejar la realidad de las donaciones en España, hemos tomado como fuente de datos la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 1990-91. Según esta encuesta, en 1991 el 11,9 por 100 de las

familias de la muestra, esto es 2.523, habían realizado contribuciones a entidades no lucrativas con una media de 7.536 pesetas anuales.

Asimismo, consideramos que el estudio global de las donaciones a ONL debería enfocarse tanto desde la relación directa entre ONL y el donante —analizando los factores que hacen que una ONL reciba estas aportaciones⁷—, como desde el enfoque individualizado del comportamiento y características del donante. Sin embargo, la propia EPF no permite distinguir ni siquiera a qué tipo de entidades se está aportando por lo que nos hemos visto obligados a situarnos únicamente desde este enfoque individual. Así, el análisis de las contribuciones se plantea desde un modelo familiar de decisión donde se investigan los factores que inducen a las familias a realizar donaciones monetarias y la cuantía de las mismas⁸.

Para realizar este estudio situamos el contexto de las donaciones en España en comparación con otros países. A continuación se presentan los factores que desde la literatura económica se han propuesto como explicativos de este hecho y el modelo de decisión familiar en el que la familia decide qué parte de renta destina a consumo y qué parte dona. En el apartado cuarto se exponen las variables y el método de estimación del modelo. Seguidamente, el apartado quinto se dedica a la presentación de los resultados empíricos obtenidos. En el último apartado se resumen las principales conclusiones.

2. Sector no lucrativo y donaciones monetarias

La definición de sector no lucrativo y las organizaciones que lo forman —las ONL—, sigue siendo una cuestión abierta a discusión y existen diferentes enfoques y tratamientos⁹. En este

⁵ Este comportamiento desinteresado tiene sus matizaciones, ver MARCUELLO (1998).

⁶ CABRA DE LUNA (1992) y MARCUELLO (1998).

⁷ Ver MARCUELLO y SALAS, (2001).

⁸ Siguiendo la propuesta realizada en la literatura (BERGSTROM *et al.*, 1986; JONES y MARRIOT, 1994; SMITH *et al.*, 1995).

⁹ Ver el volumen monográfico de *Economistas* número 83, 2000 donde se plantea todavía la discusión sobre el concepto de sector no lucrativo, y el capítulo 1 de RUIZ DE OLABUENAGA (2000). Los trabajos de BAREA (2000); CASADO (2000) y MARCUELLO (2000) se dedican a las cuestiones de delimitación y definición del sector no lucrativo y las organizaciones no

trabajo adoptamos un punto de vista económico, sin por ello obviar otros enfoques. Entendemos que las ONL son organizaciones privadas que tienen prohibido el reparto de beneficios. Pueden obtener beneficios pero los miembros de la entidad no tienen derecho a apropiarse del excedente de la actividad (Hansmann, 1980). Las actividades desarrolladas por estas organizaciones abarcan diversos sectores entre los que de forma genérica se encuentran: cultura y ocio, educación e investigación, sanidad, servicios sociales, actividades internacionales, medio ambiente, etcétera¹⁰.

Para reflejar las principales cifras del sector no lucrativo español y situarlo en el contexto internacional tomamos como referencia a Salamon y Anheier (1994) y Salamon *et al.* (1999). Salamon y Anheier en 1994 dirigen uno de los trabajos pioneros en analizar globalmente el sector no lucrativo comparando, desde una perspectiva internacional, sus cifras y características básicas. Recientemente, en 1999, Salamon *et al.* han ampliado el número de países analizados y han actualizado los datos iniciales. De forma sintética presentamos algunas de las cifras más representativas de ambos estudios¹¹. Los primeros resultados se publicaron para siete países con datos referidos a 1990 y en el segundo estudio se dispone de un total de 22 países, entre ellos España, con datos de 1995.

En el Cuadro 1 se muestra la estimación del tamaño del sector no lucrativo en 1990 y 1995 de los siete primeros países y para España. El tamaño del sector no lucrativo se expresa en términos de empleo sobre la población ocupada¹² y en términos de valor añadido relativo al PIB. El porcentaje de empleo sobre

CUADRO 1
TAMAÑO DEL SECTOR
NO LUCRATIVO POR PAÍSES
(En %)

	1990		1995	
	Ocupados/ empleo total	VA/PIB	Ocupados/ empleo total	VA/PIB
Alemania	3,1	3,6	4,9	3,9
EE UU	6,8	6,3	7,8	7,5
España	—	—	4,5	4,0
Francia	4,2	3,3	4,9	3,8
Hungría	0,8	1,2	1,3	2,8
Italia	1,8	2,0	—	—
Japón	2,5	3,2	3,5	4,5
Reino Unido	4,0	4,8	6,2	6,8

FUENTE: SALAMON y ANHEIER (1994): *The Emerging Sector*, The Johns Hopkins University y SALAMON y ANHEIER (1999): *The Global Civil Society*, The Johns Hopkins University.

el empleo total en 1990 varía desde el 6,8 por 100 en EE UU hasta el 0,8 por 100 en Hungría, mientras que para 1995 varía desde el 7,8 por 100 en EE UU hasta el 1,3 por 100 en Hungría. En porcentaje sobre el PIB, la dimensión relativa del sector oscila en 1990 desde el 6,3 por 100 en EE UU hasta el 1,2 por 100 en Hungría, mientras que en 1995 se presenta desde el 7,5 por 100 en EE UU hasta el 2,8 por 100 en Hungría. Se observa claramente cómo el sector no lucrativo en el período de 1990 a 1995 ha crecido notablemente en todos los países del cuadro (exceptuando Italia, de la que no se dispone de esta información para 1995).

En España las cifras presentadas sobre el sector no lucrativo estiman que equivale a un 4,5 por 100 en términos de empleo sobre la población ocupada¹³ y al 4,0 por 100 del PIB. El sector no lucrativo español se sitúa en valores cercanos a Alemania y Francia y, además, comparte elementos y características similares con Alemania, Austria y Francia (Salamon y Anheier, 1999). Estos rasgos comunes se concretan en un modelo de

lucrativas. Ver también BAREA y MONZON (1996); DEFOURNY (1996); RODRIGUEZ y MONSERRAT (1996); y SAJARDO (1996a y 1996b).

¹⁰ La clasificación detallada por grupos y subgrupos de actividad se encuentra en SALAMON y ANHEIER (1999).

¹¹ En ambos proyectos se estudia con una metodología común la definición y determinación del sector no lucrativo según la cual este sector «está formado por organizaciones privadas que no reparten beneficios, autónomas y que la pertenencia a ellas no está legalmente impuesta y atraen un cierto nivel de aportaciones voluntarias de tiempo o dinero».

¹² Sin incluir el empleo agrícola.

¹³ Sin incluir el empleo agrícola.

CUADRO 2
FUENTES DE INGRESOS DE LAS ONL POR PAISES
(En %)

	1990			1995		
	Cuotas y tasas	Fondos públicos	Donaciones privadas	Cuotas y tasas	Fondos públicos	Donaciones privadas
Alemania.....	27,9	68,2	3,9	32,3	64,3	3,4
EE UU	51,8	29,6	19,6	56,6	30,5	12,9
España.....	—	—	—	49,0	32,2	18,8
Francia.....	33,4	59,5	7,1	34,6	57,8	7,6
Hungría.....	57,0	23,3	19,7	54,5	27,1	18,4
Italia.....	55,4	40,7	4,9	—	—	—
Japón.....	60,4	38,3	1,3	52,1	45,2	2,6
Reino Unido.....	48,2	39,8	12,0	44,6	46,6	8,8

FUENTE: SALAMON y ANHEIER (1994): *The Emerging Sector*, The Johns Hopkins University, (página 61) y SALAMON y ANHEIER (1999): *The Global Civil Society*, The Johns Hopkins University.

sector no lucrativo donde predominan los servicios sociales. El empleo del sector no lucrativo en España se concentra principalmente en los servicios de atención social y, al igual que en Francia, se detecta una importante presencia de ONL en la educación.

Si atendemos a la procedencia de los ingresos que financian las actividades de las ONL, la importancia relativa de los fondos públicos, donaciones y cuotas, y venta de servicios varía entre los diferentes países. En el Cuadro 2 se presenta el porcentaje de cada fuente de ingresos en los países anteriormente comentados para los años 1990 y 1995. La estructura de ingresos a nivel internacional nos muestra que la filantropía privada no es precisamente la principal fuente de ingresos del sector no lucrativo. En cambio, las cuotas y los fondos públicos son las principales fuentes de ingresos. La financiación procedente del sector público predomina en Alemania (64 por 100) y Francia (57,8 por 100) y los fondos obtenidos por cuotas y tasas predominan en el resto. Los países donde las donaciones tienen un mayor peso son España (18,8 por 100), EE UU (12,9 por 100), Hungría (18,4 por 100) y Reino Unido (8,8 por 100).

En España las cifras estimadas muestran un sector no lucrativo donde predominan las cuotas y las donaciones privadas

ascienden a un porcentaje del 18,8 por 100, siendo uno de los más elevados dentro de los países de la Unión Europea (Ruiz de Olabuénaga, 2000). El modelo de financiación del sector no lucrativo en España difiere del resto de los países europeos. En la mayoría de los países de la UE predominan mayoritariamente los ingresos del sector público mientras que en España estos ingresos representan el 32,1 por 100 en media, muy lejano del 64,3 por 100 de Alemania y del 55,6 por 100 de la media de la Unión Europea¹⁴.

Estos resultados nos indican que en España existe una importante presencia de las donaciones privadas aunque no podemos diferenciar qué parte procede de los particulares, qué parte de las empresas y qué parte de otras ONL. Los valores estimados son incluso sorprendentes, ya que supera a los países del entorno más cercano, como Reino Unido, Francia y Alemania. Según Ruiz de Olabuénaga la media de las aportaciones realizadas por los particulares en 1995 fue de 13.613 pesetas, siendo los sectores de servicios sociales, religión y actividades internacionales, los que concentran el 66,8 por 100 de las aportaciones.

¹⁴ SALAMON *et al.* (1999).

3. Explicaciones desde la teoría económica de la existencia de donaciones privadas al sector no lucrativo

En la introducción ya se ha indicado que las donaciones son contribuciones altruistas a las ONL. Sin embargo, para proporcionar una acepción general de la donación se debería incluir tanto la donación monetaria como la de tiempo. En el primer caso, ya hemos visto que era una aportación en dinero sin recibir a cambio contrapartida explícita, mientras que la donación de tiempo es la prestación de un trabajo por una persona a una ONL sin contraprestación explícita. En este segundo caso, nos referimos al voluntario y tiene una estrecha relación con el donante de dinero¹⁵. Sin embargo, la falta de datos suficientes para poder profundizar en esta relación ha hecho que no pueda contrastarse empíricamente. Por tanto, entendemos que un estudio en profundidad requeriría disponer de datos de cantidades y tiempo aportados, pero la realidad nos obliga a centrarnos solamente en las aportaciones dinerarias, debido a que no es posible completar la fuente de datos utilizada (EPF).

Las explicaciones aportadas por la literatura económica al estudio del fenómeno de las donaciones se han desarrollado paulatinamente¹⁶. El desarrollo de estas explicaciones se ha centrado principalmente en las aportaciones individuales y, en menor medida, en las contribuciones de empresas. Las motivaciones que inducen a que una persona decida aportar dinero a los proyectos desarrollados por las ONL son muy variadas y complejas, entre ellas podemos encontrar desde motivos religiosos, la búsqueda de reconocimiento social o el querer cumplir con las normas sociales impuestas por el entorno (Young, 1989), hasta el deseo altruista de mejorar el bienestar general. Sin embargo, desde distintas aportaciones (Rose-Ackerman, 1996 y 1997; Harbaugh, 1998; Payne, 1998) se considera que el comportamiento altruista de los individuos no es suficiente para responder a la pregunta de por qué los individuos aportan dine-

ro a estas entidades. Las razones para comportarse como donante se resumen en tres argumentos. El primero se basa en las características socioeconómicas del donante y la existencia de incentivos fiscales a la donación. El segundo es fruto de la valoración que realiza el donante sobre el nivel de provisión pública de bienes públicos. Por último, se incorpora el efecto del altruismo impuro.

Entre las características socioeconómicas de los donantes, se incluyen los incentivos fiscales procedentes de la existencia de deducciones en los impuestos personales de los mismos. Este incentivo se contempla como el coste de oportunidad para el donante en la realización de aportaciones. Las conclusiones de los trabajos que se han analizado a este efecto¹⁷ avalan la hipótesis de que es posible estimular la demanda de bienes públicos a las ONL por parte de los agentes privados mediante incentivos de carácter fiscal¹⁸.

Desde el estudio de los efectos del nivel de provisión de bienes públicos se considera que cada donante observa el nivel de provisión de bienes públicos y realiza su aportación en función de este nivel¹⁹. El contexto donde habitualmente se modeliza la actuación de los donantes es el conjunto de entidades sin ánimo de lucro caracterizadas por ofrecer mayoritariamente bienes públicos²⁰. Esta provisión de bienes públicos se realiza a partir del gasto público en la producción de estos bienes y de las ONL a partir de las aportaciones de los otros donantes a las ONL. *A priori*, el efecto del gasto público y de las donaciones de otros individuos sobre la donación de un determinado individuo es

¹⁷ CLOTFELTER (1980); KITCHEN y DALTON (1990); KITCHEN (1992); JONES y POSNETT (1991) y JONES y MARRIOT (1994).

¹⁸ Los trabajos de MCCLELLAND y KOKOSKI, (1994) y RANDOLPH, (1995) realizan un análisis de la sensibilidad de las donaciones ante diferentes formas de incluir el efecto de los incentivos. En cuanto a la visión dinámica de los efectos de estos incentivos sobre las donaciones, se analiza exhaustivamente por BARRETT (1991) y RANDOLPH (1995). Ver también como revisión actualizada JONES *et al.* (1998).

¹⁹ REECE (1979); SCHIFF (1985); BERGSTROM *et al.* (1986) MCCLELLAND (1989); STEINBERG (1987 y 1991) y LEY (1996).

²⁰ WEISBROD (1998) habla de provisión de bienes colectivos o bienes públicos por las ONG como aquéllos que reportan beneficios distribuidos ampliamente, como por ejemplo investigación médica, educación y servicios de bienestar social.

¹⁵ Ver DUNCAN (1999), BROWN y LANKFORD (1992).

¹⁶ Ver ROSE-ACKERMAN (1996) y MARCUELLO (1998).

negativo, ya que este último verá satisfechas sus preferencias en cuanto al volumen de bienes públicos deseado.

Con respecto al último argumento, Andreoni (1989 y 1990) supone que detrás de la decisión de donar pueden existir motivaciones diferentes que dan lugar a la distinción entre altruismo puro y altruismo impuro. En el primer caso, ya mencionado por otros autores como Roberts (1984) y Becker (1974), el donante demanda una mayor cantidad de bien público sin esperar ningún tipo de contraprestación tangible o intangible a su aportación. En el segundo caso, las personas con el acto de dar reciben un beneficio de carácter personal, con consecuencias tangibles o no. En la decisión de donar interviene ahora el prestigio, el respeto, la utilidad personal y/o los posibles consumos futuros o consumos indirectos que el donante percibe como recompensa a su donación. El estudio del carácter altruista puro o impuro de los donantes se realiza a partir del análisis de los efectos de la propia donación en el nivel de utilidad del donante.

Modelo familiar de donaciones a las ONL

A continuación expresamos mediante un modelo teórico cómo reflejar los diferentes argumentos y adaptarlos al contexto familiar donde vamos a realizar el estudio de las donaciones monetarias en España.

En este modelo teórico consideramos que las decisiones acerca de las donaciones se toman en un contexto familiar. La familia decide qué parte de su renta dedica al consumo y qué parte dona a una ONL, dadas sus características y la restricción presupuestaria. La expresión de esta decisión es:

$$\begin{aligned} \text{Max } U &= U(C, D; Z) \\ \text{s.a } I &= C + D \\ C, D &\geq 0 \end{aligned} \quad [1]$$

donde C es el consumo de bienes privados con precio unitario, D es la cantidad de dinero donada por la familia, Z son las características de la familia, entre las que se incluye su situación fiscal y las características de su lugar de residencia (que nos per-

mite distinguir cuál es el nivel de provisión pública de bienes públicos); finalmente, I es la renta disponible.

De este modo, en el vector Z incluimos la existencia de incentivos fiscales a la donación en el año de estudio y, debido a que el nivel de provisión pública de bienes públicos es diferente para cada comunidad autónoma, podemos incorporarlo dependiendo del lugar de residencia.

La forma funcional seleccionada para la función de utilidad es el Sistema Lineal de Gasto (LES), propuesto por Stone (1954). La función de utilidad familiar es:

$$U = (C - \gamma_C(Z))^{\beta_C} (D - \gamma_D(Z))^{\beta_D} \quad [2]$$

donde $\gamma_C(Z)$, $\gamma_D(Z)$, β_C y β_D son parámetros. Además, $\gamma_C(Z)$ y $\gamma_D(Z)$ dependen de las características familiares y del lugar de residencia, y la condición de agregación exige que $\beta_C + \beta_D = 1$.

Resolviendo el problema [1] con la especificación de la función de utilidad de la expresión [2], obtenemos las funciones de consumo y donación. Dichas funciones, considerando la solución interior, tienen la forma lineal siguiente:

$$C = \beta_C I + \beta_D \gamma_C(Z) - \beta_C \gamma_D(Z) \quad [3.a]$$

$$D = \beta_D I - \beta_D \gamma_C(Z) + \beta_C \gamma_D(Z) \quad [3.b]$$

Así, tanto el consumo de bienes privados, como la cantidad de dinero donada por la familia dependen de la renta disponible, de las características familiares y del lugar de residencia.

4. Datos y estimación

Datos y variables

Como ya indicábamos en la introducción, los datos utilizados en la estimación del modelo proceden de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de 1990-1991²¹. Esta encuesta es

²¹ Esta encuesta es la última disponible, ya que la correspondiente al período 2000-2001 todavía no se ha publicado. La única modalidad de

representativa de la población española y proporciona información de una muestra de 21.155 familias. Según cifras de la EPF, 2.523 familias de la muestra habían realizado aportaciones a ONL, es decir, el 11,9 por 100²² y la cantidad media aportada por estas familias es de 7.536,82 pesetas anuales.

La selección de las variables para analizar los determinantes de las donaciones familiares a ONL se ha basado en otros trabajos que tienen como objeto de estudio la unidad familiar y que también han utilizado datos similares a la EPF. Se consideran como factores explicativos las variables socioeconómicas referidas al sustentador principal: sexo, edad, nivel de estudios, si trabaja o no; y los que describen las características de la familia: gasto anual, tamaño de la familia, tipo de hogar, número de receptores de ingresos, propiedad de la vivienda, número de viviendas secundarias, percepción del nivel de vida de la familia y tamaño del municipio de residencia²³. En la estimación se ha reemplazado en el modelo la variable de renta disponible por el gasto total de la familia. La justificación de esta decisión se basa en la distinta fiabilidad

que ofrecen ambas variables en la EPF. Esta encuesta tiene por objetivo medir el gasto de las familias y su distribución entre los distintos grupos de bienes, y estas magnitudes ofrecen garantías en cuanto a su buena medición, que se realiza al detalle, mediante un completo cuestionario. Sin embargo, el ingreso es una variable que no ofrece las mismas garantías, debido a que la tendencia de los encuestados es a manifestar ingresos inferiores a los que realmente perciben, lo cual tiene como consecuencia que, en la gran mayoría de las familias, aparece una cifra de gasto superior a la de ingresos, por lo que no es una variable fiable.

Este conjunto de factores se completa con la introducción del sector público, con el objeto de que nos permita identificar el posible efecto expulsión derivado del gasto público dedicado a la provisión de bienes públicos. Para ello se introduce el gasto público per cápita en la comunidad autónoma de residencia de cada familia, que se ha obtenido de la Contabilidad Regional de España correspondiente al mismo período de tiempo que la EPF.

En el Esquema 1 se presenta la lista completa de las variables utilizadas en la estimación. En el Cuadro 3 aparecen los principales estadísticos descriptivos de estas variables para el total de la muestra, las familias no donantes y las donantes.

Estimación

La estimación del modelo consiste en la estimación de los parámetros correspondientes a las ecuaciones [3.a]-[3.b]. No obstante, la condición de agregación implica que una de estas ecuaciones sea redundante, por lo cual solamente estimaremos la ecuación de donación, en la que agregamos los parámetros de la forma siguiente:

$$\delta(Z) = -\beta_D \gamma_C(Z) + \beta_C \gamma_D(Z) \quad [4]$$

La función resultante es:

$$D = \beta_D I + \delta(Z) \quad [5]$$

encuesta de presupuestos familiares que elabora el INE que presenta datos más recientes es la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares, que se elabora cada trimestre. Sin embargo, esta encuesta no incluye dentro de los gastos de consumo las transferencias realizadas a instituciones sin fines de lucro.

²² En concreto la EPF contiene un apartado dentro de los gastos de consumo que se denomina «Transferencias a instituciones sin fines de lucro» y que comprende, según cita la propia EPF, a «las aportaciones en dinero que se efectúan con carácter regular u ocasional, a instituciones sin fines de lucro como Cruz Roja, Cáritas, partidos políticos, etcétera, sin que medie ningún tipo de contraprestación».

²³ Los datos de la EPF no permiten incluir el efecto fiscal de las donaciones porque no todas las aportaciones a entidades no lucrativas son deducibles en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y, de acuerdo con la información que proporciona la encuesta, no es posible diferenciar las aportaciones fiscalmente deducibles. En España los incentivos fiscales se concretaban en 1991 como un porcentaje de la cantidad donada (10 por 100) que se resta a la cuota íntegra del IRPF (la suma de los importes que dan derecho a esta deducción está sujeta al límite conjunto del 30 por 100 de la base liquidable del impuesto). En España los incentivos fiscales se concretan como un porcentaje de la cantidad donada que se resta a la cuota íntegra del IRPF (la suma de los importes que dan derecho a esta deducción está sujeta al límite conjunto del 30 por 100 de la base liquidable del impuesto). En 1991 la deducción establecida era el 10 por 100 de las cantidades donadas.

ESQUEMA 1

VARIABLES Y DEFINICIONES

Variable	Definición
<i>DONA01</i>	Variable dicotómica; igual a 1 si la familia aporta dinero a una organización no lucrativa, 0 en cualquier otro caso.
<i>DONACION</i>	Unidades monetarias anuales aportadas por la familia a instituciones no lucrativas.
<i>SEXOSP</i>	Variable ficticia; igual a 1 si el sustentador principal es hombre, 0 si es mujer.
<i>EDADSP</i>	Años del sustentador principal.
<i>EDADSP²/100</i>	Años del sustentador principal al cuadrado, divididos por 100.
<i>ESTUDIOS</i>	Nivel de estudios del sustentador principal representado por 5 ficticias: <i>ESTUDSP1</i> igual a 1 si es analfabeto sin estudios, 0 en cualquier otro caso; <i>ESTUDSP2</i> igual a 1 para estudios primarios, 0 en cualquier otro caso; <i>ESTUDSP3</i> igual a 1 para estudios medios, 0 en cualquier otro caso; <i>ESTUDSP4</i> igual a 1 para diplomado, 0 en cualquier otro caso; <i>ESTUDSP5</i> igual a 1 para estudios superiores, 0 en cualquier otro caso.
<i>ACTIVIDAD</i>	Actividad del sustentador principal representada por 3 ficticias; <i>ACTSP1</i> igual a 1 si el sustentador principal es no activo, 0 en cualquier otro caso; <i>ACTSP2</i> igual a 1 si el sustentador principal está ocupado, 0 en cualquier otro caso; <i>ACTSP3</i> igual a 1 si el sustentador principal está parado, 0 en cualquier otro caso.
<i>GASTO</i>	Gasto anual de la familia.
<i>TAMAÑO</i>	Tamaño familiar, número de miembros que componen la unidad familiar.
<i>TIPO HOGAR</i>	Tipo de hogar representado por 6 ficticias: <i>TIPHOGAR1</i> igual a 1 para hogares unipersonales, 0 en cualquier otro caso; <i>TIPHOGAR2</i> igual a 1 para hogares con un adulto más niños, 0 en cualquier otro caso; <i>TIPHOGAR3</i> igual a 1 para parejas sin niños, 0 en cualquier otro caso; <i>TIPHOGAR4</i> igual a 1 para parejas con niños, 0 en cualquier otro caso; <i>TIPHOGAR5</i> igual a 1 para otros hogares sin niños, 0 en cualquier otro caso; <i>TIPHOGAR6</i> igual a 1 para otros hogares con niños, 0 en cualquier otro caso.
<i>NUMI</i>	Número de perceptores de ingresos de la unidad familiar.
<i>VIVIENDA</i>	Tipo de propiedad de la vivienda representada por 4 ficticias: <i>VIV1</i> igual a 1 si la propiedad es cedida gratuitamente, 0 en cualquier otro caso; <i>VIV2</i> vivienda propia pagada; <i>VIV3</i> igual a 1 si la vivienda es propia pendiente de pago, 0 en cualquier otro caso; <i>VIV4</i> igual a 1 si la vivienda está en alquiler, 0 en cualquier otro caso.
<i>MUNICIPIO</i>	Tamaño del municipio donde reside la familia representado por 5 ficticias: <i>TAMUNI1</i> igual a 1 para municipal hasta 10.000 habitantes, 0 en cualquier otro caso; <i>TAMUNI2</i> igual a 1 par municipios entre 10.001 y 50.000, 0 en cualquier otro caso; <i>TAMUNI3</i> igual a 1 para municipios entre 50.001 y 100.000, 0 en cualquier otro caso; <i>TAMUNI4</i> igual a 1 para municipios entre 100.001 y 500.000, 0 en cualquier otro caso; <i>TAMUNI5</i> igual a 1 para municipios de más de 500.000, 0 en cualquier otro caso.
<i>GP</i>	Gasto público <i>per cápita</i> en cada comunidad autónoma.

El vector *Z* se compone de un conjunto de características familiares y del lugar de residencia de la familia, lo cual nos permite formular y contrastar hipótesis acerca del efecto de dichas características sobre la decisión de donar dinero a ONL.

El modelo procede de la resolución del problema familiar considerando solución interior, es decir, que la familia decide donar alguna cantidad de dinero. Según se desprende de los datos de la EPF, esto ocurre solamente en el 11,9 por 100 de las familias. Una solución para estimar el modelo correctamente es conside-

CUADRO 3
ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE LA MUESTRA

Variable	Total muestra N = 21.155		No donantes N = 18.632		Donantes N = 2.523	
	Media/ frecuencia	Desv. típ./porcent.	Media/ frecuencia	Desv. típ./porcent.	Media/ frecuencia	Desv. típ./porcent.
DONA01	2.523	11,9	—	—	—	—
DONACION.....	898,9	13.050,9	0	0	7.536	37.128,9
SEXOSP.....	17.406	82,3	15.295	87,9	2.111	12,1
EDADSP	52,86	15,64	52,68	15,83	54,20	14,07
ESTUDSP1	5.492	26,0	5.094	92,8	398	7,2
ESTUDSP2	11.630	55,0	10.282	88,4	1.348	11,6
ESTUDSP3	2.063	9,8	1.723	83,5	340	16,5
ESTUDSP4	1.056	5,0	837	79,3	219	20,7
ESTUDSP5	914	4,3	696	76,1	218	23,9
ACTSP1	7.830	37,0	6.953	88,0	877	12,0
ACTSP2	12.336	58,3	10.772	87,3	1.564	12,7
ACTSP3	989	4,7	907	91,7	82	8,3
GASTO	2.474.854	1.701.954	2.377.921	1.632.527	3.190.690	2.006.477
TAMAÑO.....	3,41	1,60	3,36	1,58	3,76	1,66
TIPHOGAR1	2.174	10,3	2.019	92,9	155	7,1
TIPHOGAR2	174	0,8	169	97,1	5	2,9
TIPHOGAR3	3.590	17,0	3.268	91,0	322	9,0
TIPHOGAR4	5.217	24,7	4.737	90,8	480	9,2
TIPHOGAR5	6.060	28,6	5.077	83,8	983	16,2
TIPHOGAR6	3.940	18,6	3.362	85,3	578	14,7
NUMI.....	1,84	0,94	1,81	0,92	2,08	1,03
VIV1	1.317	6,2	1.195	90,7	122	9,3
VIV2	14.084	66,6	12.367	87,8	1.717	12,2
VIV3	2.539	12,0	2.209	87,0	330	13,0
VIV4	3.215	15,2	2.861	89,0	354	11,0
TAMUNI1	5.909	27,9	5.509	93,2	400	6,8
TAMUNI2	4.413	23,2	4.413	89,9	495	10,1
TAMUNI3	2.321	12,7	2.321	86,5	362	13,5
TAMUNI4	4.880	27,0	4.880	85,4	831	14,6
TAMUNI5	1.509	9,2	1.509	77,6	435	22,4
GP	121,57	52,40	3,57	1,50	3,45	1,47

FUENTE: Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-91 y Contabilidad Regional de España. Base 1986. Serie 1989-1993, INE.

rar en el modelo teórico a todas las familias, con lo cual las que no donan dinero resuelven su problema en una solución esquiva. Considerar conjuntamente a las familias que donan y a las que no lo hacen requiere aplicar la teoría del racionamiento (Neary y Roberts, 1980). Otra solución, que es la que adoptamos, es estudiar el modelo sólo para los donantes, pero corrigiendo el sesgo de selección muestral que existe al considerar solamente a estas familias. Para corregir dicho sesgo, aplicamos

el método de Heckman (1979). Este método consta de dos etapas. En la primera se estima un modelo *probit* de participación como donantes. En la segunda, se estima la ecuación de donación de dinero que se ha especificado anteriormente, en la que además se introduce información acerca de los no donantes, mediante la inclusión de la variable λ de Heckman.

Las variables citadas anteriormente, que son las que se incluyen en la estimación, permiten formular alguna hipótesis acer-

ca del comportamiento como donantes de las familias españolas. En primer lugar, respecto a la variable gasto, representativa de la renta de la familia y la variable que indica el número de perceptores de ingresos, parece lógico esperar que tengan un efecto positivo sobre las donaciones monetarias por dos motivos. El primero se refiere a que las familias con mayor renta tienen mayores posibilidades de dedicar algunos recursos a donaciones y el segundo motivo, al que no hemos especificado un efecto fiscal en el modelo, y por ello aparece conjuntamente con el efecto de la renta, debido a que el límite de deducción fiscal en el sistema español es un porcentaje de la base imponible, por lo que cuanto mayor es la renta, menor será el precio de la donación.

Además, es de esperar que las variables representativas del nivel de riqueza de la familia, que son las que indican la forma de propiedad de la vivienda y el número de viviendas secundarias, también tengan un efecto positivo sobre las donaciones.

Finalmente, la variable que recoge el gasto público per cápita de cada comunidad autónoma puede tener un efecto expulsión sobre las donaciones a ONL. El efecto expulsión consiste en que el donante observa el nivel de bienes públicos que se produce por el sector público y realizará más aportaciones a las ONL en la medida que considere que ese nivel de bienes públicos es insuficiente.

5. Resultados empíricos

Los resultados correspondientes a las dos etapas del método de Heckman (1979) aparecen en el Cuadro 4. En el modelo *probit* estimado la variable dependiente toma valor 1 cuando la familia ha donado dinero en el último año y 0 cuando no lo ha hecho, mientras que la variable dependiente en la estimación de la cuantía donada es la cantidad anual en miles de pesetas. Atendiendo a los coeficientes significativos, tanto al 5 por 100 como al 10 por 100, observamos que las familias cuyo sustentador principal es una mujer tienen mayor probabilidad de ser donantes que si el papel de sustentador principal corresponde al hombre. Sin embargo, en las familias donan-

CUADRO 4

ESTIMACION DE LA PROBABILIDAD DE DONAR Y LA CUANTIA DE LAS DONACIONES

Variable	Probit	MCO
CONSTANTE	-7,013* (-12,00)	-14,918* (-3,27)
SEXOSP (1=hombre, 0=mujer)	-0,080* (-2,01)	-0,117 (-0,53)
LEDADSP (logaritmo de la edad)	0,518* (3,59)	-1,115 (-1,36)
EDADSP ² /100	0,003 (0,91)	0,0562* (3,64)
ESTUDIOS		
ESTUDSP1 (sin estudios) (•)	—	—
ESTUDSP2 (estudios primarios)	0,229* (6,99)	0,505* (2,34)
ESTUDSP3 (estudios medios)	0,452* (9,37)	0,804* (2,46)
ESTUDSP4 (diplomado)	0,515* (9,13)	1,340* (3,68)
ESTUDSP5 (estudios superiores)	0,548* (9,12)	1,620* (4,20)
ACTIVIDAD		
ACTSP1 (inactivo) (•)	—	—
ACTSP2 (ocupado)	0,053 (1,37)	0,386** (1,89)
ACTSP3 (parado)	0,009 (0,13)	0,287 (0,74)
LGASTO (logaritmo del gasto de la familia) ...	0,272* (10,97)	1,167* (6,26)
LTAMF (logaritmo del tamaño de la familia) ..	0,178* (2,99)	-0,756* (-2,39)
TIPO HOGAR		
TIPHOGAR1 (hogar unipersonal) (•)	—	—
TIPHOGAR2 (hogar con un adulto y niños) ..	-0,561* (-2,67)	-0,449 (-0,31)
TIPHOGAR3 (hogar con pareja sin niños)	-0,082 (-1,23)	0,116 (0,31)
TIPHOGAR4 (hogar con pareja y niños)	-0,149 (-1,61)	0,763 (1,52)
TIPHOGAR5 (otros hogares sin niños)	0,026 (0,34)	0,772** (1,80)
TIPHOGAR6 (otros hogares con niños)	-0,070 (-0,70)	0,787 (1,47)
NUMI (número de perceptores de ingresos) ...	0,042* (2,73)	0,087 (1,10)

CUADRO 4 (continuación)
**ESTIMACION DE LA PROBABILIDAD
DE DONAR Y LA CUANTIA
DE LAS DONACIONES**

Variable	Probit	MCO
VIVIENDA		
VIV1 (vivienda cedida gratuitamente) (•).....	–	–
VIV2 (vivienda propia pagada).....	-0,019 (-0,43)	-0,703* (-2,99)
VIV3 (vivienda propia pendiente de pago)...	-0,026 (-0,52)	-0,578* (-2,17)
VIV4 (vivienda en alquiler)	-0,037 (-0,76)	-0,436 (-1,63)
MUNICIPIO		
TAMUNI1 (municipio hasta 10.000 habitantes) (•)	–	–
TAMUNI2 (municipio entre 10.001 y 50.000 habitantes)	0,186* (5,13)	–
TAMUNI3 TAMUNI2 (municipio entre 50.001 y 100.000 habitantes).....	0,294* (7,11)	–
TAMUNI4 TAMUNI2 (municipio entre 100.001 y 500.000 habitantes).....	0,318* (9,14)	–
TAMUNI5 TAMUNI2 (municipio de más de 500.000 habitantes)	0,569* (13,29)	–
LGP (logaritmo del gasto público per cápita en cada comunidad autónoma).....	-0,191* (-5,56)	-0,387* (-1,98)
LAMBDA HECKMAN	–	1,715* (3,56)
Nº observaciones.....	21.155	2.523
Log L.....	-7106,28	-6361,13

NOTAS: t-ratios entre paréntesis. * Indica coeficiente significativo al 5 por 100. ** Indica coeficiente significativo al 10 por 100. La variable dependiente en el modelo *probit* es DONA01, que toma valor 1 si la familia dona dinero y 0 si no lo hace. La variable dependiente en el modelo MCO es la cantidad donada anualmente por la familia, medida en miles de pesetas. (•) indica la categoría que se ha tomado como referencia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Presupuestos Familiares, 1990-1991*.

tes, la cantidad donada no está influida por el sexo del sustentador principal.

En la probabilidad de donar, la edad presenta un efecto positivo. Además, una vez que se ha decidido donar, la edad influye sobre la cantidad donada pero en este caso solamente para la edad al cuadrado. El nivel de estudios también tiene un efecto claro sobre la probabilidad de que la familia done dinero. Se aprecia claramente que un mayor nivel de estudios incrementa dicha probabilidad. En la decisión de la cantidad donada se sigue manteniendo el efecto positivo y que además se ve incrementado a medida que aumenta el nivel de estudios. La última variable referida al sustentador principal, la relación con la actividad, no es significativa en la probabilidad de donar, mientras que las familias con el sustentador principal ocupado donan más cantidad que el resto.

El siguiente grupo de variables: gasto, tamaño de la familia, tipo de hogar y número de perceptores de ingresos, se refieren a la familia conjuntamente. El gasto que realiza la familia es una variable significativa en la probabilidad de donar, y en la cuantía donada, mientras que el tamaño de la familia tiene un efecto contrario en ambas decisiones. Los hogares unipersonales son los que más probabilidad tienen de donar dinero. Sin embargo, una vez que se ha decidido ser donante, los hogares más numerosos son los clasificados en las categorías de otros hogares sin niños. La variable número de perceptores de ingresos indica que cuanto mayor es este número mayor probabilidad de donar, pero no influye en una mayor cantidad de dinero a aportar.

Las variables que indican el tipo de propiedad sobre la vivienda, así como el número de viviendas secundarias, proporcionan información referida a un tiempo más amplio que las variables relacionadas con la renta, por lo que podemos considerarlas como indicadores de la riqueza de la familia. Respecto a la propiedad de la vivienda, ninguna de las categorías son decisivas para la probabilidad de ser donante, sin embargo, si la familia ha decidido dar dinero dan menor cantidad si la vivienda es propiedad de la familia con y sin hipoteca.

La variable siguiente sólo se ha introducido en el modelo *probit*. El tamaño del municipio informa acerca de las posibles dife-

rencias que se pueden dar en el comportamiento de las familias a la hora de decidir si donan dinero, dependiendo del tipo de lugar en el que viven. El resultado indica que la probabilidad de donar dinero se incrementa con el tamaño del municipio en el que residen.

La última variable, que indica el gasto público per cápita en la comunidad autónoma, es significativa y negativa en ambas estimaciones, lo cual se puede interpretar como la presencia del efecto expulsión, según el cual es menos probable que una familia done dinero si reside en un lugar con mayor gasto público que si aprecia que existe un mayor déficit en bienes públicos y quiere contribuir a resolverlo. Lo mismo ocurre con la cantidad que decida donar.

Los resultados indican que la hipótesis formulada respecto a la renta se corrobora en la decisión de ser donante pero no totalmente en la decisión sobre la cuantía a donar. Respecto a las hipótesis sobre riqueza, los resultados indican que un mayor nivel de riqueza es favorable hacia la decisión de donar, pero el resultado no es claro en el caso de la cuantía. Por último, la hipótesis acerca de la existencia del efecto expulsión es corroborada por los datos.

Finalmente, cabe destacar que los resultados obtenidos a partir de la EPF en España están en la línea de los obtenidos en trabajos realizados con anterioridad en Canadá, Estados Unidos y Reino Unido, y que tienen como base de estudio unidades familiares. (Véanse Jones y Posnett, 1991, y Jones y Marriot, 1994, en Reino Unido; Kitchen y Dalton, 1990, y Kitchen, 1992, en Canadá; y McClelland y Kokoski, 1994, en EE UU).

6. Conclusiones

El crecimiento del sector no lucrativo en la economía conlleva la necesidad de que se estudie su comportamiento, características y funcionamiento. Uno de los aspectos más importantes referente al sector no lucrativo es la obtención de recursos que le permita realizar su actividad. Entre las fuentes más relevantes con las que cuentan las organizaciones no lucrativas están las donaciones privadas que realizan voluntariamente los indivi-

duos. Las cifras en España nos indican que estas donaciones ascienden al 18,8 por 100, siendo uno de los más elevados dentro de los países de la Unión Europea (Ruiz de Olabuénaga, 2000).

En este trabajo, una vez se ha presentado la importancia que tiene el fenómeno de las contribuciones monetarias a ONL en España, se ha formulado y contrastado un modelo teórico familiar que permite analizar los efectos de las características familiares y económicas sobre la decisión de donar dinero a ONL. Una vez presentado el modelo teórico, el estudio empírico del comportamiento de las donaciones familiares a las ONL se ha basado en la Encuesta de Presupuestos Familiares de los años 1990 y 1991 a partir de la cual hemos analizado las decisiones de que una familia done dinero y de qué cantidad decide donar.

Los resultados nos indican la existencia de un doble proceso de decisión para las familias a la hora de donar, es decir, existe un primer paso, cuando las familias deciden ser o no donantes, que está influido por diferentes factores del segundo paso, que es la decisión de cuánto dinero aportar. Las variables detectadas como relevantes son similares a las observadas en otros estudios. Las características del sustentador principal determinan estas decisiones, siendo favorable hacia ellas un nivel educativo más alto. Las familias con un nivel de gasto más elevado y mayor número de perceptores de renta son las más proclives a dar dinero y a ser más generosas, como era de esperar.

Respecto a las variables no relacionadas directamente con la familia, observamos que los residentes en municipios de mayor tamaño presentan mayor probabilidad de realizar donaciones monetarias. En cuanto a la existencia del efecto expulsión en el nivel de bienes públicos se detecta que las familias que viven en comunidades autónomas con un nivel de gasto público per cápita más alto consideran que sus donaciones son menos necesarias para alcanzar un determinado nivel en la provisión de bienes públicos. Este efecto es sumamente interesante aunque como evidencia preliminar es necesario profundizar en su significado, porque los datos utilizados no nos permiten conocer a qué entidades o sectores de actividad (cultura, educación, religión, servicios sociales) se está donando. De acuerdo con las

sugerencias de Steinberg (1991) sobre los estudios empíricos realizados acerca de la provisión privada, este análisis deber realizarse teniendo en cuenta los diferentes tipos de bienes públicos para detectar y medir ese posible efecto expulsión de la provisión pública sobre la producción privada de bienes públicos.

Este resultado, en el que observamos dos etapas en el proceso de realizar contribuciones monetarias a ONL, nos indica que, tanto las políticas públicas, que tienen por objeto incentivar la participación de los donantes, como las actuaciones de las propias ONL para incrementar las aportaciones privadas, deben tener en cuenta que es necesario conocer cuáles son los instrumentos más adecuados para incrementar el número de donantes y cuáles para conseguir que la cantidad donada sea mayor.

Por último, es conveniente señalar la necesidad de mejorar las fuentes de datos para poder realizar estudios que permitan profundizar en las características y comportamiento de los donantes. Dado que nos encontramos que el porcentaje de las donaciones sobre el total de ingresos es superior a países de nuestro entorno, habría que poder distinguir hacia qué tipo de actividades se canalizan estas donaciones, la forma en que se realizan, si las donaciones se aportan a una o varias entidades y si el donante se implica en actividades de voluntariado. Una posibilidad sería incluir en la EPF²⁴ algunas preguntas que permitieran detallar y poder identificar estos aspectos. Asimismo, el sistema español de deducciones fiscales para los particulares por donaciones a ONL presenta una estructura interesante, puesto que combina objetivos de incentivos a los donantes sin que suponga un elevado coste y, a su vez, orienta las donaciones mediante la inclusión de programas prioritarios que reciben una deducción superior. Conocer los efectos de este sistema de incentivos, junto con las prioridades que se han fijado, permitiría valorar con mayor rigor sus efectos.

En la medida en que no se pueda contar con datos más adecuados, el conocimiento de este fenómeno se va a reducir a

la mera cuantificación sin poder realizar aportaciones más útiles para las propias entidades y para las posibles políticas públicas. Tal y como decíamos al principio, las donaciones altruistas a las ONL es una vía que la ciudadanía española tiene para canalizar sus deseos de mejorar el bienestar de otros, por lo que cuantificar, modelizar y analizar el comportamiento puede servir de reflexión para mejorar o continuar incentivando este comportamiento. Para las propias ONL, puede ser un elemento a valorar, puesto que necesitan constantemente asegurar su financiación y ésta es una de sus posibles fuentes. Para los decisores políticos, tener en cuenta los posibles resultados de esta reflexión servirá para fomentar e incentivar las actividades de interés general, de acuerdo con las características y modos de hacer de la población en España.

Referencias bibliográficas

- [1] ANDREONI, J. (1989): «Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence», *Journal of Political Economy*, número 97, páginas 1447-1458.
- [2] ANDREONI, J. (1990): «Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-glow Giving», *The Economic Journal*, número 100, páginas 464-477.
- [3] BAREA, J. (2000): «El marco conceptual de las instituciones sin fines de lucro», *Economistas*, número 83, páginas 30-35.
- [4] BAREA, J. y MONZON, J. L. (1996): «La economía social desde una perspectiva española», *Ekonomiaz*, número 33, páginas 140-153.
- [5] BARRETT, K. S. (1991): «Panel-data Estimates of Charitable Giving: A Synthesis of Techniques», *National Tax Journal*, número 44, páginas 365-381.
- [6] BECKER, G. S. (1974): «A Theory of Social Interactions», *Journal of Political Economy*, número 82, páginas 1063-1093.
- [7] BERGSTROM, T.; BLUME, L. y VARIAN, H. (1986): «On the Private Provision of Public Goods», *Journal of Public Economics*, número 29, páginas 25-49.
- [8] BROWN, E. y LANKFORD, H., (1992): «Gifts of Money and Gifts of Time. Estimating Effects of Tax Prices and Available Time», *Journal of Public Economics*, número 47, páginas 321-341.
- [9] CABRA DE LUNA, M. A. (1992): «Estudio sobre las donaciones benévolas y el voluntariado en España», *Boletín de Estudios y Documentación*, número 1, páginas 20-56, (CEBS) Comité Español para el Bienestar Social.

²⁴ Otros países como Reino Unido y EE UU ya lo incluyen.

- [10] CASADO, D. (2000): «Organizaciones voluntarias de objeto social en España», *Economistas*, número 83, páginas 46-62.
- [11] CLOTFELFER, C. T. (1980): «Tax Incentives and Charitable Giving: Evidence from a Panel of Tax Payers», *Journal of Public Economics*, número 13, páginas 319-340.
- [12] DEFOURNY, J. L. (1996): «Hacia una economía política de las asociaciones. Una síntesis de las aproximaciones francófonas y anglosajonas», *Ekonomia*, número 33, páginas 122-139.
- [13] DUNCAN, B. (1999): «Modeling Charitable Contributions of Time and Money», *Journal of Public Economics*, número 72 (2), páginas 213-242.
- [14] HANSMANN, H. B. (1980): «The Role of Nonprofit Enterprise», *The Yale Law Journal*, número 89, páginas 835-901.
- [15] HARBAUGH, W. T. (1998): «What Donations Buy? A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow», *Journal of Public Economics*, número 67, páginas 269-284.
- [16] HECKMAN, J. J. (1979): «Sample Selection Bias as a Specification Error», *Econometrica*, número 47, páginas 153-161.
- [17] JONES, R. P.; CULLIS, J. G. y LEWIS, A. (1998): «Public versus Private Provision of Altruism: Can Fiscal Policy Individuals "Better" People?», *KYKLOS*, número 51, páginas 3-24.
- [18] JONES, A. y MARRIOT, R. (1994): «Determinants of the Level and Methods of Charitable Giving in the 1990 Family Expenditure Survey», *Applied Economics Letters*, número 1, páginas 200-203.
- [19] JONES, A. y POSNETT, J. (1991): «Charitable Donations by UK Households Evidence from the Family Expenditure Survey», *Applied Economics*, número 23, páginas 343-351.
- [20] KITCHEN, H. (1992): «Determinants of Charitable Donations in Canada: A Comparison Over Time», *Applied Economics*, número 24, páginas 709-713.
- [21] KITCHEN, H. y DALTON, R. (1990): «Determinants of Charitable Donations by Families in Canada: A Regional Analysis», *Applied Economics*, número 22, páginas 285-299.
- [22] LEY, E. (1996): «On the Private Provision of Public Goods: A Diagrammatic Exposition», *Investigaciones Económicas*, número 20, páginas 105-123.
- [23] MARCUELLO, C. (1998): «Determinantes del comportamiento de las contribuciones de dinero a las Organizaciones no Lucrativas», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, diciembre-enero, número 775, páginas 137-148.
- [24] MARCUELLO, C. (2000): «Las Organizaciones No Lucrativas», *Economistas*, número 83, páginas 36-45.
- [25] MARCUELLO, C. y SALAS, V. (2000): «Money and Time Donations to Spanish Non Government Organizations for Development Aid», *Investigaciones Económicas*, volumen 24, número 3, páginas 351-392.
- [26] MCCLELLAND, R. (1989): «Voluntary Donations and Public Expenditures in a Federalist System: Comment and Extension», *American Economic Review*, diciembre, páginas 1291-1296.
- [27] MCCLELLAND, R. y KOKOSKI, M. F. (1994): «Econometric Issues in the Analysis of Charitable Giving», *Public Finance Quarterly*, número 22, páginas 498-517.
- [28] NEARY, J. P. y ROBERTS, K. W. S. (1980): «The Theory of Household Behaviour Under Rationing», *European Economic Review*, número 13, páginas 25-42.
- [29] PAYNE, A. A. (1998): «Does the Government Crowd-out Private Donations? New Evidence from a Sample of Non-profit Firms», *Journal of Public Economics*, número 69, páginas 323-345.
- [30] RANDOLPH, W. C. (1995): «Dynamic Income, Progressive Taxes, and the Timing of Charitable Contributions», *Journal of Political Economy*, número 103, páginas 709-738.
- [31] REECE, W. S. (1979): «Charitable Contributions: New Evidence on Household Behavior», *American Economic Review*, número 69, páginas 142-151.
- [32] ROBERTS, R. D. (1984): «A Positive Model of Private Charity and Public Transfers», *Journal of Political Economy*, número 92, páginas 136-143.
- [33] RODRIGUEZ CABRERO, G. y MONSERRAT CODORNIU, J. (1996): *Las entidades voluntarias en España*, Ministerio de Asuntos Sociales, Estudios.
- [34] ROSE-ACKERMAN, S. (1996): «Altruism, Nonprofits, and Economic Theory», *Journal of Economic Literature*, número 34, páginas 701-728.
- [35] ROSE-ACKERMAN, S. (1997): «Altruism, Nonprofits, and Economics», *Voluntas*, número 8, páginas 701-728.
- [36] RUIZ DE OLABUENAGA, J. I. (dir.) (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBV.
- [37] SAJARDO, A. (1996a): «Economía social y sociedad del bienestar», en BAREA, J. y MONZON, J. L. (dir.), *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*, CIRIEC-España, páginas 246-310.
- [38] SAJARDO, A. (1996b): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo Blanch Libros, Valencia.
- [39] SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1994): *The Emerging Sector. An Overview*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project Studies, The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.
- [40] SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K.; LIST, R.; TOEPLER, S.; SOKOLOWSKI, S. W. y ASSOCIATES (1999): *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project Studies, The John Hopkins University, Institute for Policy Studies, Baltimore, MD.
- [41] SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K. y COLABORADORES (1999): *Nuevo estudio del sector emergente. Resumen*, Universidad Johns Hopkins, Fundación BBV.

[42] SCHIFF, J. (1985): «Does Government Spending Crowd-out Charitable Contributions?», *National Tax Journal*, número 38, páginas 535-546.

[43] SMITH, V. H.; KEHOE, M. R. y CREMER, M. E. (1995): «The Private Provision of Public Goods: Altruism and Voluntary Giving», *Journal of Public Economics*, número 59, páginas 107-126.

[44] STEINBERG, R. (1987): «Voluntary Donations and Public Expenditures in a Federalist System», *American Economic Review*, número 77, páginas 24-36.

[45] STEINBERG, R. (1991): «Does Government Spending Crowd-

out Donations? Interpreting the Evidence», *Annals of Public and Cooperative Economics*, número 3, páginas 591-617.

[46] STONE, I. R. N. (1954): «Linear Expenditure Systems and Demand Analysis: An Application to the Pattern of British Demand», *The Economic Journal*, número 64, páginas 511-527.

[47] WEISBROD, B. A. (1998): «The Nonprofit Mission and Its Financing», *Journal of Policy Analysis and Management*, número 17 (2), páginas 165-174.

[48] YOUNG, D. J. (1989): «A “Fair Share” Model of Public Good Provision», *Journal of Economic Behavior and Organization*, número 11, (1), páginas 137-147.



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONOMICOS

Número 64

**CRISIS Y REFORMAS DE LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL:
TEMAS A DEBATE**
Volumen I: Perspectivas teóricas

Presenta
Michele Boldrin y Sergi

Un análisis político-económico
Ignacio Conde-Ruiz

Reparto del riesgo y costes de transición en la
David Miles y All

Sobre los efectos distributivos de
Mark Huggett y J

Modelos computacionales de
Ayse Imrohoroğlu, Selahattin In

Seguridad Social e incertidumbre de
compartido de las p
Hermin

El sistema de pensiones y las proyecciones
Juan A.

El coste de los hijos: un replanteamiento
de una transición demográfica en
Gemma Abío y C

Un modelo simple
Carlos Garriga y .



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONOMICOS

Número 65

**CRISIS Y REFORMAS DE LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL:
TEMAS A DEBATE**
Volumen II: Aspectos empíricos

Presentación
Michele Boldrin y Sergi Jiménez-Martin

Sistemas de Seguridad Social y jubilación en el mundo
Jonathan Gruber y David Wise

Incentivos y reglas de jubilación en España
Sergi Jiménez-Martin y Alfonso R. Sánchez

Creación de empleo y déficit del sistema de pensiones
José A. Herce y Javier Alonso Mesquero

El impacto intergeneracional de la reforma de las pensiones en España: un enfoque de contabilidad generacional
Gemma Abío, Holger Bonin, Juan Gil y Concepción Patxot

Sistema fiscal y reforma de la Seguridad Social
Juan Carlos Cuesta y Carlos Garriga

¿Puede Italia financiar su sistema de Seguridad Social?
Lorenzo Forni y Raffaella Giordano

Reforma de la Seguridad Social italiana: ¿debemos cambiar de un sistema
de reparto a un sistema de capitalización?
Agar Brugiavini y Franco Peracchi

Los años donados de la Seguridad Social. Renta de ciclo vital, pensiones y ahorro en Alemania
Reinhold Schnabel

El futuro de los sistemas de pensiones en la Unión Europea: una reconsideración
Michele Boldrin, Juan J. Dolado, Juan F. Jimeno y Franco Peracchi

Hacia un envejecimiento responsable:
las reformas de los sistemas de pensiones en América Latina
Eduardo Lora y Carmen Pagés

El sistema privado de pensiones mexicano
Fernando Solís Soborán y Osvaldo Santín Quirós

Información y venta:

Ministerio de Economía y Hacienda. Paseo de la Castellana, 162-vestíbulo
Tel.: 91 349 36 47. Fax: 91 349 36 34 - 28071 Madrid

Suscripciones:

Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3 - 28005 Madrid. Tel.: 91 506 31 80