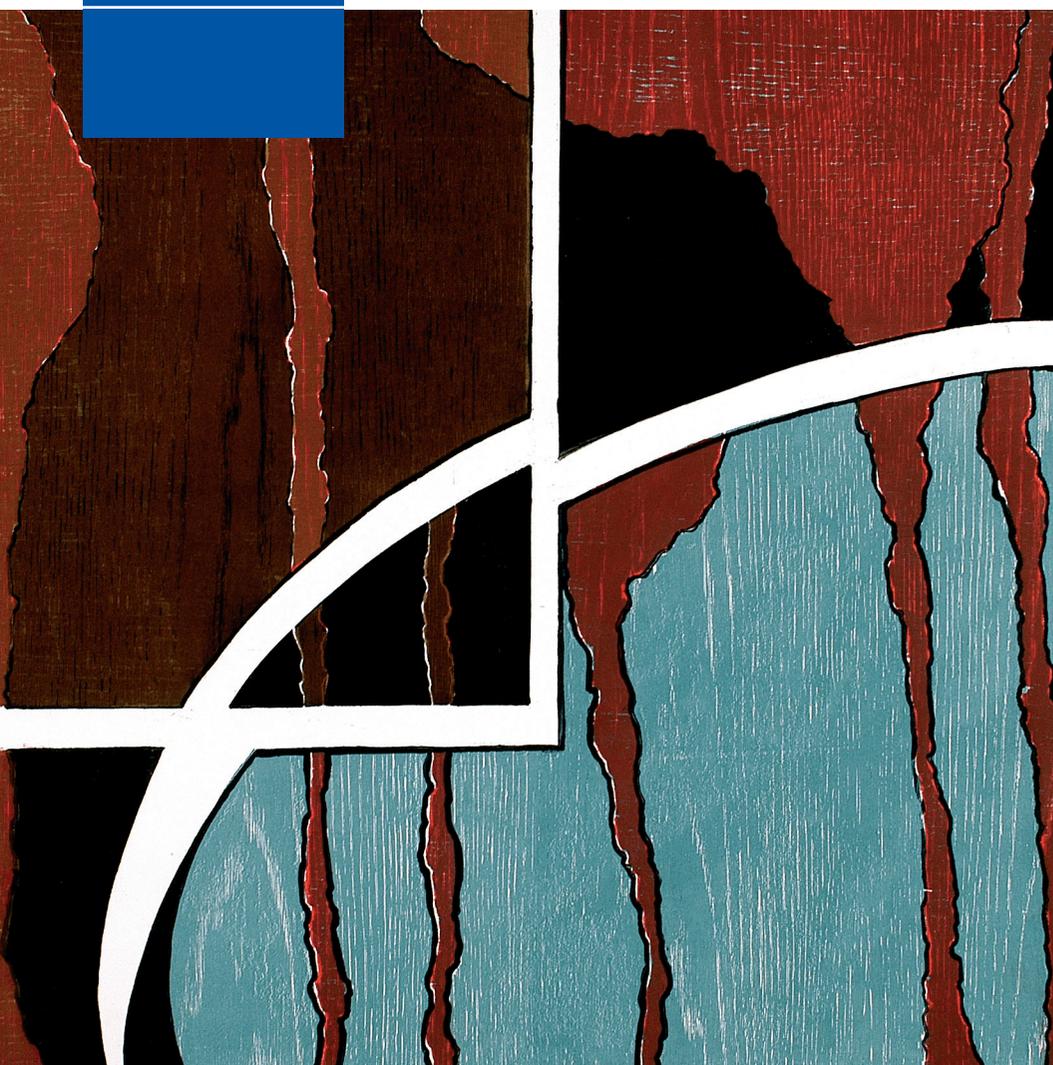


CAPITAL SOCIAL Y ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS EN ESPAÑA

El caso de las ONGD

Carmen Marcuello Servós (Coord.)

Fundación **BBVA**



**CAPITAL SOCIAL Y ORGANIZACIONES
NO LUCRATIVAS EN ESPAÑA**

Capital social y organizaciones no lucrativas en España

El caso de las ONGD

Ana Bellostas Pérez-Grueso
Chaime Marcuello Servós
José Mariano Moneva Abadía

Coordinado por:
Carmen Marcuello Servós

Fundación **BBVA**

La decisión de la Fundación BBVA de publicar el presente libro no implica responsabilidad alguna sobre su contenido ni sobre la inclusión, dentro de esta obra, de documentos o información complementaria facilitada por los autores.

No se permite la reproducción total o parcial de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión por cualquier forma o medio, sea electrónico, mecánico, reprográfico, fotoquímico, óptico, de grabación u otro sin permiso previo y por escrito del titular del *copyright*.

DATOS INTERNACIONALES DE CATALOGACIÓN

Bellostas Pérez-Grueso, Ana

Capital social y organizaciones no lucrativas en España : el caso de las ONGD / Ana Bellostas Pérez-Grueso, Chaime Marcuello Servós, José Mariano Moneva Abadía ; coordinado por Carmen Marcuello Servós. — Bilbao : Fundación BBVA, 2007.

284 p. ; 24 cm

ISBN 978-84-96515-31-4

1. Capital social 2. Organización no gubernamental 3. España I. Bellostas Pérez-Grueso, Ana II. Marcuello Servós, Chaime III. Moneva Abadía, José Mariano IV. Marcuello Servós, Carmen, coord. V. Fundación BBVA, ed.

334.012.46(460)

*Capital social y organizaciones no lucrativas en España:
El caso de las ONGD*

EDITA:

© Fundación BBVA, 2007

Plaza de San Nicolás, 4. 48005 Bilbao

IMAGEN DE CUBIERTA: © Paca ZABALLOS, 2007

Crepúsculo, 1993

Grabado en madera y linografía, 740×810 mm

Colección de Arte Gráfico Contemporáneo

Fundación BBVA - Calcografía Nacional

ISBN: 978-84-96515-31-4

DEPÓSITO LEGAL: M. 30.994-2007

EDICIÓN Y PRODUCCIÓN: Atlántida Grupo Editor

COMPOSICIÓN Y MAQUETACIÓN: Efca, S. A.

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN: Rógar, S. A.

Impreso en España - Printed in Spain

Los libros editados por la Fundación BBVA están elaborados con papel 100% reciclado, fabricado a partir de fibras celulósicas recuperadas (papel usado) y no de celulosa virgen, cumpliendo los estándares medioambientales exigidos por la actual legislación.

El proceso de producción de este papel se ha realizado conforme a las regulaciones y leyes medioambientales europeas y ha merecido los distintivos Nordic Swan y Ángel Azul.

*La gota de agua participa de la grandeza del océano
aunque ella no lo sepa;
pero apenas se empeña en separarse de él,
se secará por completo.*

GANDHI

Í N D I C E

Introducción	11
1. Capital social: revisando las teorías	
1.1. ¿De qué estamos hablando? Definición(es) de partida	17
1.1.1. Antes de las definiciones	22
1.1.2. Las definiciones	23
1.2. La importancia de los enfoques	36
1.2.1. Desde las personas	37
1.2.2. Desde las organizaciones	38
1.2.3. Desde la sociedad/Estado	39
1.2.4. ¿Y ahora qué?	42
1.3. Creación y desarrollo de capital social en las organizaciones	44
1.3.1. Las ONL y la generación de capital social	51
1.3.1.1. Sobre la definición	53
1.3.1.2. Sobre la creación de las ONL	56
1.3.1.3. Sobre la generación de capital social en la ONL	60
2. Participación, confianza y capital social: una aproximación al capital social en España	
2.1. Participación en ONL	75
2.1.1. Evolución de asociaciones y fundaciones en España	76
2.1.2. Participación en ONL en España	87
2.1.3. Pertenencia a ONL: una comparación internacional	102
2.1.4. Determinantes de la pertenencia a las ONL	106
2.2. Participación política	110
2.2.1. Participación en elecciones	110
2.2.2. Participación en actividades políticas	115
2.2.3. Participación política: comparación internacional	116
2.2.4. Determinantes de la participación en elecciones	118

2.3. Confianza interpersonal	120
2.3.1. Confianza interpersonal en España	121
2.3.2. Comparación internacional de la confianza interpersonal	127
2.3.3. Determinantes de la confianza interpersonal	129
2.4. Un índice de capital social en España	129
3. Construyendo capital social: las ONGD	137
3.1. El contexto de las ONGD: la cooperación al desarrollo en España	139
3.1.1. Las claves iniciales de la cooperación al desarrollo	140
3.1.2. Dos visiones en juego	142
3.1.3. Algunos elementos de la cooperación española	143
3.2. El sector de las ONGD en España	147
3.3. La Coordinadora de ONGDE	154
3.3.1. El peso de la Coordinadora de ONGDE	163
3.3.2. Los datos de la Coordinadora de ONGDE	171
3.3.2.1. Rasgos generales	172
3.3.2.2. Estructura y evolución de ingresos	174
3.3.2.3. Estructura y evolución de gastos	180
3.3.2.4. Estructura y evolución del personal	186
3.3.2.5. Resultados más destacados	194
3.4. Las ONGD y la creación de capital social: confianza, participación y factores	196
3.4.1. La confianza en las ONGD	196
3.4.2. La participación en las ONGD	205
3.4.3. Factores generadores de capital social desde las ONGD	213
Conclusiones	221
Apéndices	235
Bibliografía	261
Índice de cuadros	269
Índice de gráficos	273
Índice alfabético	279
Nota sobre los autores	283

Introducción

EN nuestra sociedad, parece que los números valen más que muchas palabras. Por eso, si las cifras *hablan* por sí solas, las que siguen algo querrán decir. Veamos algunas del año 2003. Los Rolling Stones convocaron en su concierto de Barcelona a unas setenta mil personas. En Zaragoza fueron en torno a cuarenta mil. Ese año la Asamblea Anual de Ecologistas en Acción de Zaragoza reunió alrededor de veinticinco miembros. En esa primavera, Intermón-Oxfam¹ fue capaz de convocar a más de dieciséis mil personas para celebrar la fiesta de la solidaridad Un Día para la Esperanza en la Plaza del Pilar de Zaragoza y de igual modo en 45 ciudades españolas (con una participación total de 237.000 personas). En esta misma organización y en la misma ciudad son unas cincuenta personas las que trabajan habitualmente. Por otro lado, Amigos del Serrablo es una asociación que ha recibido la Medalla de Oro a las Bellas Artes del Gobierno español en 1985 y el premio europeo Europa Nostra en el año 2002. Casi toda su tarea de recuperación del patrimonio cultural y artístico se ha sustentado en poco más de cinco personas. Las asambleas de socios rara vez tienen una asistencia que supere el 30%

¹ Como nos decía Pascual Moreno, entonces director de zona de esta organización no gubernamental para el desarrollo (ONGD), antes de cambiar de puesto: «para el Área Territorial de Aragón, Baleares, La Rioja y Navarra estamos contratadas 3 personas: director territorial, responsable de campañas y responsable de comunicación y *marketing*. Nuestro ámbito de trabajo es el área descrita, aunque la ubicación del puesto de trabajo sea Zaragoza. Entre toda el Área Territorial somos 96 personas que formamos parte del equipo operativo (con una responsabilidad definida y un compromiso de dedicación concreto —mínimo de 5 h semanales—). El equipo operativo de la sede de Zaragoza es de 38 personas. Además existe la figura del colaborador puntual (que apoya actividades concretas, como, por ejemplo Un Día para la Esperanza); en el Área habrá cada año un mínimo de 425 personas. A esto hay que añadir la tienda de Comercio Justo de Zaragoza, que no depende del Área Territorial sino del Departamento de Comercio Justo. Tiene 2 personas contratadas (una a jornada completa y otra para los sábados, sustituciones y refuerzo en campaña de Navidad) y un total de 18 personas en el equipo operativo».

de los asociados. Mientras, en distintos *parties* de internautas se han congregado miles de jóvenes en maratónicas jornadas, han llevado su propio ordenador y se han sentado unos junto a otros bajo una carpa gigante.

Estos ejemplos son manifestaciones de un fenómeno equivalente que se ha denominado participación ciudadana, acción cívica, acción colectiva, etc. (Smelser 1989; Elster 1991). En cualquier caso, es un asunto, si se permite la expresión, poliédrico y multiforme, que no es nuevo, ni tampoco extraño a los procesos de vida social, aunque adopte formas novedosas de expresión y de convocatoria. Así Bauman (2001) analiza estas *nuevas* comunidades que se forjan en torno a un festival, un acontecimiento, una explosión de solidaridad y las denomina comunidades de *carnaval* o *percha*. Son comunidades, puesto que generan vínculos entre sus miembros, de tal modo que les permite sentirse *pertenecientes a* y, sin embargo, apenas significa un esfuerzo para ellos; mientras, las comunidades que exigen compromisos y esfuerzos son cada vez menores y menos valoradas. Bauman alerta sobre esta desaparición de la comunidad sustituida por una «sociedad implacablemente individualista», que rompe los vínculos molestos y provoca una enorme inseguridad a los que más tienen que perder. Antes que Bauman otros autores (Bourdieu 1986 y Coleman 1988, entre otros) intuyen que las sociedades entrelazadas, trabadas, con miembros comprometidos entre ellos y confiadas, son capaces de mantener una democracia saludable y un próspero desarrollo económico.

En el libro *Bowling Alone (Solo en la bolera)*, del año 2000,² Putnam alerta a la sociedad americana de la pérdida de uno de sus recursos más valorado y estimado: su capital social. En este libro —extremadamente minucioso y documentado— se exponen hechos, datos y testimonios. Con ellos se pretende avalar la idea de que el conjunto de la sociedad estadounidense está perdiendo su capacidad de generar confianza y redes sociales. Porque sin éstas no se sostienen el funcionamiento democrático y la existencia de una sociedad

² En el trabajo previo de 1993 *Making Democracy Work* sobre la sociedad italiana es la primera propuesta más formalizada de Putnam sobre el capital social. Bellah et al. (1992) en su libro *The good society*, ya introducía una revisión sobre la cohesión social en Estados Unidos.

próspera. Sin embargo, en Estados Unidos, las personas y el contexto social hasta los años ochenta estaban incrementando el sentido general de confianza bajo un conjunto de normas que además favorecerían la creación de redes sociales estables de reciprocidad. Ese contexto se ve truncado a partir de 1980. Putnam da la alarma porque en su opinión tiene graves consecuencias en la prosperidad del país. De forma convincente afirma que el capital social es el bálsamo que consigue que la gente confíe. De ese modo, a medida que hay más interacciones no hay necesidad de vigilar los acuerdos. Así, desde el punto de vista colectivo, el capital social permite solucionar a los ciudadanos los problemas que puedan afectarles. También cita las palabras de Arrow (1972, 389) «podemos sostener convincentemente que una gran parte del retraso económico del mundo se puede explicar por una falta de confianza mutua». Sobel (2002), a su vez, identifica como consecuencia de una disminución del desarrollo del capital social la reducción de las magnitudes que mejoran el estado de salud y el bienestar de una sociedad. Lo cual puede afectar y desestabilizar el sistema democrático, así como disminuir la efectividad de las escuelas.

En el caso de España, las condiciones de partida son diferentes a las que considera Putnam. Sabemos que durante buena parte del siglo xx nuestra sociedad llevó un ritmo diferente a los de las sociedades occidentales. Hasta hace poco todavía estaba pendiente la *homologación* con los países europeos. Nuestra trayectoria como sociedad abierta y participativa ha discurrido por sendas distintas a las de nuestro entorno. Con todo, parece que el viento sopla también aquí a favor de un cierto declive de capital social, si bien en España encontramos aún unos entramados sociales densos que han sostenido durante años y siguen soportando las situaciones difíciles de sus miembros. Ese tejido social ha tenido como protagonistas silenciosas a mujeres que todavía siguen al servicio del resto de los miembros de la familia, mayores, pequeños, hombres... Por otro lado, estamos orgullosos de una *saludable* sociedad capaz de disfrutar de la vida mejor que en muchos otros sitios, con amigos, compañeros, etc. (Fundación BBVA 2006). Esto es, da la impresión de ser una sociedad con una gran capacidad para generar redes. Redes basadas en lazos familiares, de amistad, de trabajo, de ocio. A su vez tenemos un incipiente estado del bienestar de apenas veinti-

cinco años de vida junto con una sociedad civil poco organizada formalmente, con un importante déficit en la comprensión y responsabilidad por lo público. Además, parece que nuestra sociedad civil es capaz de organizarse espontáneamente, pero con una capacidad de reacción que tiene poca duración, en términos generales. Hay respuestas espasmódicas a sucesos especiales. Basta recordar las movilizaciones de todo tipo ante el huracán Mitch en Centroamérica, las hambrunas de Etiopía, las tragedias de Ruanda, el No a la Guerra, las diversas manifestaciones de todo signo a propósito del Plan Hidrológico Nacional o para paliar los efectos del Tsunami. Como contrapunto a esta forma de *organizarse* tenemos la *explosión* de ONGD en España. Las ONGD eran muy pocas en número a comienzos de los años ochenta mientras que veinte años más tarde son más de seiscientas. Es una parte específica del tejido social, que permite analizar algunas claves de lo que nos ocupa.

En cualquier caso, para estudiar qué es el capital social —en general— y, sobre todo, qué es el capital social en España el primer paso es conocer el *estado de la cuestión*. Y para ello lo primero es una indagación pormenorizada de la bibliografía al respecto; segundo, un ejercicio de autoconocimiento, de autorrevisión e intercambio; y tercero, una tarea permanente de *reflexividad social* para hacer un futuro más provechoso. En este sentido, entendemos que la abundante literatura anglosajona es una referencia obligada, pero no suficiente. Es necesario que realicemos nuestra propia reflexión.³ Desde un punto de vista económico, el interés de este trabajo se sustenta en que parece existir una relación positiva entre más capital social y mejor situación económica e incluso mayor crecimiento económico. Desde un punto de vista sociológico más capital social nos habla de una *mejor sociedad*. Desde el enfoque *politológico*, mejores instituciones y una democracia más madura. Así pues, es una necesidad conocer los mecanismos propios del capital social en España e indagar cómo se crea, destruye, desarrolla o transforma.

³ En España la investigación sobre capital social también es reciente y entre los trabajos publicados destacan Pérez García (2005) y Fundación BBVA (2006), Castaño (2005), Herreros (2002) y el monográfico de la *Revista Española de Ciencia Política* 2 (2000).

En las páginas siguientes, nos proponemos aproximarnos al proceso de construcción y desarrollo del capital social en España desde las organizaciones no lucrativas (ONL). Para ello partimos de una posición ventajosa al disponer de numerosas aportaciones previas realizadas por excelentes investigadores de diferentes países. Consideramos imprescindible revisar cómo se define para así proponer y adoptar el modo de acercarse a la realidad española. Una vez aclarado el porqué y el cómo, nos acercaremos a los datos para valorar el capital social en España desde el conjunto del sistema social; desde los individuos y desde las organizaciones.

Los capítulos siguientes se desarrollan en dos partes diferenciadas. Una de carácter teórico-bibliográfica y otra empírica. La primera parte se dedica a la definición, clasificación, examen y medición del capital social desde la teoría con un enfoque multidisciplinar. Al comienzo se justifica la definición adoptada en el resto del trabajo. Esto es, primero se valoran las definiciones ya existentes, después ajustamos las piezas de este puzle y proponemos aquella que nos parece más apropiada y especialmente nos centramos en las ONL.⁴

La segunda parte del trabajo se dedica, primero, a conocer cuál es el contexto de trabajo para las ONGD españolas, es decir, cuál es la situación del capital social en España, y, segundo, a la generación de capital social desde las ONGD. El capítulo 2 es un examen detallado de datos económicos y sociales disponibles respecto de España. Esta parte se divide en un análisis de la participación en ONL, la participación política, la confianza personal, para finalmente elaborar un índice de capital social en España. Para cada cuestión examinada, a su vez, aportamos algunos elementos comparados con lo ocurrido en los países de nuestro entorno. El capítulo 3 presenta el contexto político de la ayuda de cooperación al desarrollo en España, se examina el sector de las ONGD buscando sus principales rasgos y, finalmente, se centra en las ONGD pertenecientes a la Coordinadora de ONGD con el objeto de valorar su capacidad de generar capital social.

⁴ En este campo destaca la tesis de Saz (2006).

1. Capital social: revisando las teorías

1.1. ¿De qué estamos hablando? Definición(es) de partida

Cuando se plantea la pregunta *por qué determinadas regiones son más ricas que otras*, la respuesta no es inmediata ni obvia. Pero parece aceptado —en las distintas ciencias sociales, especialmente entre economistas— que hay un *algo* que favorece esas circunstancias de generación de riqueza más allá de los meros mecanismos de mercado. La riqueza se genera y se interpreta siempre en un contexto, en un sistema social de referencia. De esa manera, encontramos lugares⁵ y espacios sociales donde las posibilidades simbólicas disponibles permiten interpretar la vida cotidiana en términos óptimos para el dinamismo económico. Considérese un ejemplo, y baste recordar las respuestas de los inversores bursátiles cuando se confirman las expectativas positivas desde los centros de decisión. Sabemos que cuando Greenspan decía —a su sucesor, Benanke, todavía no se le tiene tan presente— que el «horizonte económico es positivo», los flujos de dinero se activaban en los mercados financieros. Si el *mercado* percibe una señal negativa, la sombra de la recesión, el temido enfriamiento, aparece inmediatamente.

Y esas señales, esos signos, son volátiles, son procesos simbólicos efímeros interpretados según los códigos compartidos por unos sujetos implicados en ese sistema social. Puede suceder que, con datos equivalentes, las interpretaciones y el grado de optimismo varíen en función esa *atmósfera simbólica*.

Esto sucede en todos los ámbitos. Consideremos dos casos. Uno en los centros de enseñanza y otro sobre recuperación de patrimo-

⁵ No entramos ahora en el debate sobre los *lugares sociales* y los *no-lugares* planteados entre otros por Marc Augé (1993).

nio común. Un problema cada vez más relevante es la gestión de los conflictos en los centros de enseñanza. El incremento cualitativo de los discursos sobre la frustración en el sistema educativo es notorio. Oímos que la profesión con mayores depresiones y traumas psicológicos es la de los *enseñantes* —o docentes si se prefiere—. También son conocidas las opiniones sobre la insatisfacción de los padres y madres o las frustraciones de muchos estudiantes que se quedan por el camino. Los ejemplos al respecto forman parte de las *tradiciones orales* en las que cada sujeto se inserta. Así, es sabido que un colegio donde padres, profesores y estudiantes actúan separadamente e incluso enfrentándose tiene un pronóstico, una crónica anunciada. El resultado que se obtiene es el descontento generalizado y unos niveles académicos de conjunto pobres. Las vivencias en cada uno de esos sectores del sistema son antagónicas y llegan a ser beligerantes entre sí. Pero también existen experiencias totalmente opuestas; centros donde se articula en su sentido más profundo lo que se llama *comunidad educativa*. Las actuaciones están coordinadas y el ambiente potencia el desarrollo individual y grupal. En ambos ejemplos, el sistema se construye potenciando un tipo de relaciones, un modelo o *ideario*, pero, sobre todo, unas actitudes en las personas implicadas. Si las circunstancias —económicas y ambientales— son favorables, parece que todo será más sencillo. Aunque después no sea así. Y en este contexto, ¿qué hace que algunas familias apuesten por colegios donde se ha de pagar por cada hijo cantidades que pueden rondar o superar el salario mínimo interprofesional (SMI)?⁶ ¿Es sólo cuestión de poder adquisitivo? ¿Acaso se compra un certificado de garantía del producto final? Sin embargo, lo que pesa como elemento de decisión implícito es el ser un ámbito privilegiado de socialización, de establecimiento de redes y vínculos sociales. Aunque la formulación explícita suele ser la *calidad de la enseñanza* que se consiga. De hecho, el alto nivel de la educación que se recibe es la justificación aparente. Pero, aun cuando eso pueda ser cierto, la inversión en relaciones sociales abre un abanico más amplio de oportunidades que el mejor expediente académico.

⁶ El SMI para el año 2005 fue de 513,00 euros al mes, equivalente a 17,10 euros al día, según el Real Decreto aprobado por el Consejo de Ministros.

En este primer caso, cabría interpretar el capital social como una bolsa de ahorros intangibles o un reservorio de relaciones y recursos personales que cada sujeto siembra, cuida y administra para encontrar las mejores soluciones en su vida cotidiana a corto, medio y largo plazo.

Como segundo caso, presentamos la Asociación Amigos del Ser-rablo. Es una organización surgida de un grupo de personas que se proponen trabajar altruistamente por la recuperación del patrimonio histórico artístico de la comarca donde viven. Todo arranca de una persona que comienza a sembrar en su círculo de amistades una inquietud: no se pueden perder unas pequeñas joyas arquitectónicas que la historia ha dejado en nuestro entorno. Pero eso se decía en un momento —fin de la década de los sesenta— en el que a nadie preocupaba que aquellas viejas piedras fueran sepultadas por el paso del tiempo. Entonces no eran vistas como joyas, sólo unas ruinas más. De esas primeras conversaciones surgen unas cuantas convicciones que anidan en personas concretas dispuestas a trabajar por asuntos que trascienden su interés particular. Comienzan sin experiencia, con mucha voluntad, ganas y capacidad. Empiezan por restaurar iglesias y, paulatinamente, van descubriendo otros campos. Así encadenan, con la restauración de los templos, la recuperación de las costumbres y la cultura tradicional. Esto culmina con la creación de un museo etnológico excepcional. Pero ahí tampoco terminaron las actividades. Se lanzan a la publicación de monografías de calidad, un premio internacional de fotografía, una revista con más de treinta años de edición, conferencias, exposiciones, etc. Culminando con la recuperación de un castillo del siglo xiv para dar cabida a una iniciativa única en España: el Museo de Dibujo Julio Gavín Castillo de Larrés. Y todo hecho por unas pocas personas.⁷ Como se dice coloquialmente, *cuatro y el de la guitarra*, que se convierten en catalizadores de la *comunidad*. A raíz de la relevancia que adquiere la recuperación del patrimonio histórico, artístico y cultural se fraguan procesos identitarios grupales. Aquello que se despreciaba porque nunca había tenido valor, se convierte en piezas

⁷ Hay que decir sus nombres. La idea parte de Antonio Durán Gudiol, éste convencido a Julio Gavín quien fue el motor de fondo de todas las actividades, apoyado por personas como Javier Arnal, José Garcés, Enrique Satué y otros pocos más.

valiosas. El contexto comienza a transformarse. Se incorporaron a la atmósfera simbólica elementos del pasado que daban sentido al presente. Incluso el viejo topónimo Serrablo —casi olvidado— pasó a ser signo y seña de identidad. Habría mucho más que revisar, pero no ha lugar. Sólo nos sirve como apunte: es una forma de entender el capital social distinta de la existente hasta entonces.

En este caso la suma de iniciativas y la creación de actividades comunes que se consolidan son las que incrementan la riqueza de la comunidad. El capital social no es *propiedad* del individuo. Cada sujeto disfruta del capital social en la medida en que lo crea y lo recrea. De una iniciativa surgen otras distintas⁸ y se encadenan procesos cooperativos y colaborativos aparentemente desvinculados entre sí, pero todos estructurados con el mismo algoritmo social de fondo: el interés particular va encaminado a mejorar el interés general. Si se prefiere, el *bien-estar* particular pasa por el *bien común*.

Así las cosas, entonces conviene dar un paso más. El término *capital social* ha sido objeto de largas discusiones y reflexiones durante los últimos diez años con una abundante producción de trabajos desde la sociología, la economía, la política, etc. A modo de ejemplo Paldam (2000) propone que existen tres familias de conceptos que se aproximan al capital social: la confianza, la cooperación y la generación de redes. Aunque las primeras aportaciones con ese nombre se sitúan a comienzos del siglo xx, el mayor número de contribuciones se ha producido a finales del siglo y comienzos del xxi. Investigadores, instituciones de carácter multilateral, como el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) parecen haber sido seducidos por la idea de capital social. De esa manera, dedican espacios y tiempo a proponer

⁸ En el mismo contexto de esta asociación surgieron después iniciativas muy similares, realizadas por personas distintas, que parecían partir de las mismas claves simbólicas. En un lugar donde no había casi nada, se fue creando todo. Por ejemplo, una *academia de música* de unos padres inquietos, que luego fue escuela municipal y ha llegado a ser conservatorio de grado medio. En ese mismo entorno, la carrera cicloturista Quebrantahuesos es un fenómeno de masas que trasciende fronteras. Cerca de siete mil corredores, con sus acompañantes que se dejan la piel recorriendo más de 250 kilómetros de carreteras de montaña... Y siempre apoyados por una impresionante estructura de voluntarios que contribuyen en esa actividad. A la vez, lo que fue una localidad industrial y de gran movimiento ha visto desaparecer la fuente de su riqueza. Pero ha sabido sostenerse y reinventar su presente. No procede entrar en los detalles. Será para otro momento.

una definición comúnmente aceptada, a encontrar su posible medida y buscar unas propuestas para diferentes fines.

Todos ellos coinciden en afirmar que se trata de un concepto multifacético que requiere aproximaciones distintas para ser analizado convenientemente. También podemos afirmar que se trata de un concepto que intuitivamente da la impresión de ser comprendido con rapidez y sin dificultad, pero después se producen tanto errores metodológicos en su investigación, como confusiones en causas y consecuencias (Sobel 2002).

Y, cómo no, encontramos posiciones ideológicas distintas a la hora de calibrar su importancia y utilidad. Para algunos académicos asimilar los mecanismos particulares de creación y desarrollo de capital social en determinados países significaría poder potenciar políticas y disponer de recursos para fomentar el crecimiento económico y la justicia social en los países en vía de desarrollo. Desde el Banco Mundial, y otros investigadores afines a esta institución multilateral, se está dedicando especial atención a desentrañar las características del capital social en cada país y a generar investigaciones destinadas a este fin.

Desde otras posiciones se considera el capital social como un elemento más que explica el crecimiento económico de los países desarrollados y se aborda desde los mecanismos habituales del análisis económico más sofisticado (Pérez García 2005). Aquí la utilización de la teoría de juegos es especialmente apropiada, así como los modelos de crecimiento económico de última generación.

La sociología y la ciencia política ofrecen un amplio conjunto de reflexiones, siendo algunas de ellas especialmente importantes. El libro de Putnam *Solo en la bolera (Bowling Alone)* provocó que en el prestigioso *Journal of Economic Literature* se le dedicase un espacio a su comentario y análisis. Pero también hay otro conjunto de aportaciones que consideramos especialmente atractivas, ya que rompen con una de las corrientes principales que parece haberse impuesto en la mayoría de los trabajos, herederos de Putnam, *Making Democracy Work* y *Solo en la bolera*. Éstos han marcado un camino y son el espejo donde podemos mirar lo ocurrido en otros países. Pero, como sabemos, no en todos los países se juega a los bolos.

Por último, existe un bloque de autores cuyas aportaciones tratan de relacionar las teorías de capital humano y capital social, y aque-

llos que analizan el capital social desde el marco de los países con estado del bienestar. Éste es un avance importante ya que entre la prolija bibliografía sobre capital social predomina la visión individualista, a pesar de reconocerse su carácter colectivo y de comunidad (Bauman 2001). De nuevo se presenta y se analiza un fenómeno social desde la perspectiva de las consecuencias individuales, otorgándole a la comunidad el sentido de suma de individualidades y no una capacidad o entidad de suyo. Así, el capital social es el aceite milagroso que consigue mitigar los *fallos del mercado* (Woolcock 1998). Por lo tanto, y de nuevo, desde las teorías defensoras del mercado se ha encontrado una respuesta de *mercado* —desde el individualismo— a los fallos de éste.

1.1.1. Antes de las definiciones

A continuación consideraremos algunas de las definiciones más aceptadas. Es una selección construida a partir de las referencias destacadas en la literatura consultada sobre capital social. Como es obvio, no están todas y es posible que alguien eche de menos —o de más...— alguna fuente. En nuestro caso, hemos optado por atender a las aportaciones del Banco Mundial, de Sobel en el artículo de revisión de *Journal Economic Literature*, de Putnam, de Woolcock y de la OCDE.

En ellas encontramos una relación de dependencia —como era de esperar— con el contexto de los autores. Además, según lo que podemos deducir como *intenciones* subyacentes, se potencia una faceta u otra a la hora de definir el concepto de capital social. Como primera aproximación para establecer un orden, podemos utilizar el criterio de *causa final*. Es decir, entre las definiciones vemos que se pretenden alcanzar tres elementos distintos:

- para el desarrollo económico y social;
- para justificar el funcionamiento de los mercados; o
- para consolidar el estado del bienestar (países escandinavos, etc.).

Por otra parte, una segunda clasificación de las definiciones se puede vertebrar identificando los rasgos del capital social según nos encontremos en uno de los tres niveles siguientes, como causa inicial:

- de las personas y sus decisiones individuales;
- de los grupos o colectividades; y
- de lo global de la sociedad en sus relaciones con el Estado.

Lo cual tiene conexiones directas con la teoría sociológica y hace que se recuerden de manera automática los planos de las ciencias sociales según se atienda a lo *micro*, lo *meso* o lo *macro* del sistema social.

Evidentemente, si los criterios de estas clasificaciones se combinan nos dan resultados sugerentes e interesantes. Siempre y cuando seamos capaces de aceptar que, por muy *objetivamente* que se intenten presentar los supuestos económicos, éstos están siempre impregnados por un modo de concebir las relaciones y las decisiones humanas. En sentido weberiano, no hay ciencia —en general— ni ciencia social —en particular— libre de valores. Y desde la cibernética de segundo orden y la sociocibernética (Hornung 2006a y b) no hay punto de observación que no condicione los resultados de lo observado.

1.1.2. Las definiciones

Como hemos apuntado antes, no son todas las que hay, ni se ha pretendido que así sea. En esta selección se ha seguido como criterio de clasificación el punto de enfoque hacia donde apunta la noción de capital social, a saber: atendiendo a los *individuos*, considerando las *organizaciones* o refiriéndose a la *sociedad* en general. Aunque, como se observará, en algunas propuestas se difuminan las fronteras y los límites resultan borrosos.

Por ejemplo, en el caso de Coleman (1988, 98) cuando señala que «a diferencia de otras formas de capital, el capital social forma parte de la estructura de relaciones entre actores».⁹ Las relaciones entre esos dos o más actores se entienden en una primera aproximación como individuos que conforman las estructuras sociales de interacción. Pero también podría servir para trasladar la misma propuesta a las relaciones entre entidades empresariales e incluso entre *actores internacionales*. Obviamente, en el caso de este autor, se está

⁹ La traducción es nuestra, como lo serán las siguientes mientras no se indique lo contrario.

pensando en los individuos, en los sujetos que crean las *estructuras* sociales. A lo cual, por otra parte, le añade una cualificación poco precisa pero muy repetida en la literatura sobre este tema, esto es, «capital social es un recurso complejo» (Coleman 1988, 102-104). Parece pues que hay un núcleo o elemento fundamental en las relaciones entre actores que genera el capital social. La *simple* relación de tú a tú, individuo a individuo, construye ese recurso complejo que es el capital social.

De hecho, trabajos posteriores han retomado las ideas desarrolladas por Coleman para profundizar en ellas. De todas cabe destacar una (Smith et al. 2004) en la que se resume la aportación del primero fijando los elementos esenciales del asunto: 1) el contexto de obligaciones, expectativas y confianza de los actores; 2) la calidad de la información a la que acceden; 3) la disponibilidad de normas y sanciones efectivas para marcar las relaciones. Pero lo hace para dar un paso más, insistiendo en el carácter eminentemente relacional del capital social, como sucede con el capital humano y el físico. O dicho de otra manera, al igual que un individuo posee un capital si y sólo si el interlocutor reconoce y acepta el valor de cambio de ese capital, en este caso tiene que darse un elemento mínimo de reconocimiento y de relación válida, por tanto de significados socialmente compartidos. Éstos exceden a los sujetos y a las organizaciones, a la par que son promovidos por ellos. Podemos parafrasear el viejo dilema de Comte, ¿cómo es posible que los sujetos produzcan el capital social y éste intervenga en las posibilidades de los sujetos? Hay una relación dialéctica inseparable en la que, no obstante, se tiende a primar el peso del individuo.

En la misma perspectiva, si miramos a los individuos más que al sistema, tenemos a Putnam que en su texto anteriormente referido, *Solo en la bolera* (2000, 19), dice: «el capital social se refiere a las conexiones entre individuos, redes sociales y las normas de reciprocidad y confiabilidad que surge de ellos». Son los sujetos, esas personas que crean redes y pactan explícita o implícitamente normas, quienes se *conectan*. Entonces, como por arte de magia, se produce el fenómeno al que se llama capital social. Lo cual en una reacción intuitiva recuerda a las nociones de vínculo social, el principio de reciprocidad y a la ineludible condición social de los seres humanos. Y de nuevo nos devuelve al mismo punto. Antes de la referencia anterior,

Putnam (1993, 167) aclaró que para él *capital social* son unos rasgos, «unas características de las organizaciones sociales tales como la confianza, las normas y las redes sociales que facilitan la coordinación y cooperación para el mutuo beneficio». Nos beneficiamos unos y otros de la cooperación siempre que nuestros modos de organización estén orientados por los elementos anteriores. Pesa el papel del marco general, pero parece que sólo para servir a los intereses individuales.

Abundando en esta idea, Sobel (2002, 139) reitera que el capital social hace referencia a esas «condiciones y circunstancias en las cuales los individuos pueden recurrir a su pertenencia a grupos y redes para asegurarse beneficios». De esta manera, el capital social tiene un carácter relacional, pero una utilidad particular. Es algo construido y creado de manera circunstancial por la integración en grupos, organizaciones y redes que permite a los sujetos obtener rendimientos personales. Da la impresión de que se asemeja al dinero de plástico de las tarjetas de crédito, que nunca se ve, ni se termina de sentir —salvo cuando estamos en números rojos— pero que, si se tiene, sirve para adquirir prácticamente todo. Sólo hace falta que otro admita la tarjeta que uno tiene, que se fie de su validez, que confíe en ese medio de pago y que acepte la firma como comprobante final. Y por supuesto que alguna entidad se arriesgue¹⁰ y nos conceda la ansiada tarjeta. En esa cadena de elementos se establecen muchos actos de confianza implícita de gran fragilidad que parten de una aceptación socialmente compartida de unos códigos, valores y significados. Siguiendo lo que interpretamos de este autor, el capital social funciona de manera similar: es usufructo del individuo, no su propiedad, que hace un uso privado de su inversión previa en una organización o grupo. Se puede recurrir a ello para obtener beneficios, si antes se ha cumplido con las obligaciones de pertenencia y reciprocidad. Pero todo esto es un conjunto de *circunstancias*, a modo de campo de fuerzas, que pueden ser favorables o no dependiendo de las condiciones del acontecimiento y del sujeto, y también de los grupos.

Con anterioridad, Bourdieu (1980; 2001) había hecho su propia aportación a modo de notas provisionales. Para Bourdieu, «el capi-

¹⁰ En el fondo es una apuesta con pocos márgenes de pérdida y muchos de ganancia para la entidad.

tal social es el conjunto de los recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una *red duradera de relaciones* más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento; o dicho de otro modo, a la pertenencia a un grupo en tanto en cuanto que conjunto de agentes que poseen no sólo propiedades comunes (capaces de ser percibidas por el observador, por los demás o por ellos mismos) sino que están también unidos por vínculos permanentes y útiles [...] el volumen de capital social que posee un agente social depende de la extensión de la red de vínculos que puede movilizar efectivamente, así como del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de aquellos a los que está vinculado posee en propiedad». Esta conceptualización pone en juego elementos equivalentes a los señalados hasta este punto. Lo cual, para quienes buscan el lado más *economizante* del capital social, resulta muy favorable —aunque olvidarán otros elementos críticos de este mismo autor—. Quizá por eso se destaca por Sobel en *Journal of Economic Literature* (2002, 139) otra definición del mismo Bourdieu (1986): «El capital social es un atributo de un individuo en un contexto social. Uno puede adquirir capital social mediante acciones determinadas y puede transformar el capital social en ganancias económicas convencionales. La habilidad para hacer esto, sin embargo depende de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes disponibles».

Para quienes piensen en el capital social en términos estrictos de capital ésta es una gran perspectiva. La *intercambiabilidad* o convertibilidad directa entre el capital social y los resultados económicos es una aspiración que se persigue desde varios frentes —casi la piedra filosofal de este campo—. Sin embargo, como cualquier aspecto económico de la vida, está mediado por lo social. Y esa restricción es crucial. Puesto que la habilidad —diríamos con más rigor, posibilidad— de hacerlo es una variable dependiente de las condiciones sociales. Individuo sí, pero sujetado. Dueño de capital social, pero si el sistema social lo permite. Esto no termina de satisfacer a quienes siguen pensando en que la agencia individual es el eje central para comprender el capital social.

Por ejemplo, Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002, 438) definen *capital social individual* como «las características sociales de una persona —incluyendo habilidades sociales, carisma...— las cuales le

posibilitan cosechar retornos tanto del mercado como de fuera del mercado en las interacciones con otros. Como tal, el capital social individual podría considerarse como el componente social del capital humano». Da la impresión de que lo que cuenta finalmente es lo de siempre: cómo consigo *cosechar* más beneficios. Porque esos retornos, sean de mercado o no, acaban teniendo una intangible tabla de paridad entre procesos sociales y económicos donde hacer los cálculos personales oportunos.

Aunque quizá éste no sea el momento más adecuado, creemos que conviene recordar una intervención de uno de los grupos de discusión de nuestro trabajo empírico. Una mujer, activista de diversos frentes, mayor de cincuenta años, profesional, empeñada en hacer un mundo más justo y solidario, ante nuestra pregunta sobre cómo entendía ese grupo el capital social, reacciona presta y sin pensarlo: «sólo con oír que lo social pueda tener algo de capital me sorprende».

Nos encontramos, al menos, con posiciones opuestas: una, la que quiere limpiar *lo social* de cualquier contaminación economicista, dos, la de quienes entienden que el capital social es una clave de los procesos económicos. A esta última es a la que le estamos intentado aportar matices recorriendo distintas posiciones. Porque como se dice en muchos lugares no hay una definición cerrada y general de qué es el capital social. Y tampoco estamos en tiempos donde *lo social* pueda prescindir o ser secuestrado de lo económico. Más bien al contrario.

Por ejemplo, Annen (2003, 451) es uno de los autores que recalca esta tesis cuando dice: «En la literatura, no hay una definición de capital social aceptada de manera general. Como cualquier forma de capital (esto es, capital físico y humano), el capital social se refiere al activo específico que subyace en un flujo de beneficios en el tiempo. Un activo de este tipo es la reputación individual de ser cooperativo en una red social. El mero hecho de tener una “buena fama” y de ser conocido por otros como alguien de confianza puede generar oportunidades de trabajo, costes de transacción más bajos, atraer clientes, etc.». Este autor retoma con esta perspectiva un buen número de elementos a los que se les ha dedicado mucho más tiempo en la parte social y antropológica de las ciencias sociales que desde el lado económico: fama, prestigio, reputación, etc. Lo cual, además, se postula como un *insight* —una forma de percibir las cosas a

modo del *eureka* arquimediano— orientado por la praxis equivalente al *tener buen nombre*. Estamos pues en la misma vía, un rasgo individual disponible en función del sistema social en el que se inscribe. E inmediatamente pasa a formular su definición y dice: «Definición 2.1 (Capital social). El capital social se define como la reputación de un jugador para ser cooperativo en una red social. Una red social es un conjunto de jugadores junto con un patrón de intercambio de información y/o bienes entre estos jugadores. Un jugador puede ser una persona o una organización (por ejemplo, empresa, familia, parentesco, nación, etc.)». La reputación que cuenta es la que califica el grado de cooperación que desarrolla un jugador en la red social. La cooperación en la red es equivalente a consolidar la red y a dotar al *jugador* de más capital social disponible. Y, como señala Annen, tanto la red como el jugador pueden ser una organización.

Como hemos visto hasta este punto, las organizaciones parecen estar en un segundo plano. A los sujetos se les atribuye la primacía en el tema del capital social. En el caso de Temple y Johnson (1998, 966) en su propuesta dicen: «Abramovitz y David (1996) ven la capacidad social como abarcar los atributos y cualidades de la gente y las organizaciones que influyen en las respuestas de las personas a las oportunidades económicas, sin embargo originadas en las instituciones sociales y políticas». Aquí se pone un cierto énfasis en la vinculación entre atributos individuales y de las organizaciones como clave que influye en las decisiones posteriores en términos de oportunidades económicas.

Ese acento no se explicita en todos los casos. Por eso, quizá, es necesario recalcar que a la hora de entender qué es el capital social resulta relevante distinguir qué corresponde a las organizaciones y qué a los sujetos. Uno de los autores que ya hemos utilizado para revisar la noción de capital social, Coleman (1988, 95), señala que es «la habilidad de la gente de trabajar juntos en pos de propósitos comunes en grupos y organizaciones». Es, según este autor, la acción en común, el trabajo junto con otros lo que hace aflorar el capital social, y se presenta como una habilidad. En el estudio de las organizaciones, desde las distintas teorías, ése ha sido uno de los elementos recurrentes. Del mismo modo que cuando se habla de redes sociales, donde también el análisis de las formas con las que se crean y se mantienen está relacionada con una dimensión que trasciende a los

sujetos. Por eso, situados en el plano de las organizaciones, la definición de Woolcock (1998, 153) completa el enfoque al considerar el capital social como: «información, confianza y normas de reciprocidad inherentes a las redes sociales». Se da un contenido implícito que no se aclara ni se precisa, a saber: eso que es propio de las redes sociales... por extensión de las organizaciones sociales. Parece que se afirmase algo similar a «si existen es que lo tienen». Y eso que se reitera es, precisamente, lo que se necesita acotar y precisar.

Por ejemplo, en el caso de Alesina y La Ferrara (2000, 847) dicen «muchos observadores, incluyendo economistas, están convencidos de la importancia del complejo *stock* de normas sociales, confianza y redes de vínculo cívico que han sido agrupados bajo el término de *capital social*». Como se ve, estos autores reiteran lo argumentado en las nociones anteriores: hay una suma de normas, de confianza, de redes de vinculación social que sin más precisiones se ven y se consideran como capital social. Estrategia de definición que va a ser trasladada por el Banco Mundial a la sociedad en su conjunto.

Esta institución internacional ha dedicado recursos y esfuerzos a orientar sus estrategias de desarrollo económico al enfoque del capital social. Hay un trabajo teórico denso acompañado de la creación de un modelo ideológico, que también daría de sí para ser cuestionado:

El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es asimismo la materia que las mantiene juntas.

Una noción restringida del capital social es aquella que lo considera como una serie de asociaciones horizontales entre personas que incluyen redes sociales y normas asociadas que afectan a la productividad y el bienestar de la comunidad. Las redes sociales pueden aumentar la productividad al reducir los costos asociados al establecimiento de negocios. El capital social facilita la coordinación y la cooperación.

Una interpretación más amplia del capital social toma en cuenta tanto los aspectos positivos como los negativos, de manera que incluye las asociaciones verticales y horizontales entre personas, al igual que el comportamiento entre y dentro de las organizaciones, como por ejemplo las empresas. Este punto de vista reconoce que las relaciones horizontales son necesarias para dar un sentido de identidad y un propósito común a las comunidades, pero también insiste en que sin formar relaciones que trasciendan varias divisiones sociales (por ejemplo, religión, etnia, estatus socioeconómico), las relaciones horizontales pueden convertirse en una base para la búsqueda de intereses restringidos, que impidan el acceso a la información y a los recursos materiales que de otra manera pudieran ser de gran asistencia para la comunidad (por ejemplo, información sobre vacantes de trabajo, acceso a crédito).

(www.worldbank.org/socialcapital, octubre de 2003).

Curiosamente, el Banco Mundial no se queda sólo en una visión individualista. Su síntesis muestra una posición centrada en el *desarrollo de la sociedad*. Su obsesión es la prosperidad económica y para ello postula que el capital social es algo intangible, aunque usarán el término *glue* —pegamento—, en su versión inglesa para explicitar gráficamente lo que quieren mostrar. Metáfora muy clara, pero tan imprecisa como ilustrativa. Algo que se ha repetido en casi todos los autores revisados y que también reproduce otra institución multilateral como es la OCDE. En el caso de esta otra poderosa organización sintetizan con acierto los aspectos apuntados hasta este punto. La OCDE (2001, 39) considera:

El capital social es relacional más que una propiedad exclusiva de cualquier individuo; es principalmente un bien público el cual se comparte por un grupo; se produce por inversiones societales de tiempo y esfuerzo, pero en una menor medida es capital humano o físico. El capital social también es el producto inherente a la cultura y normas de comportamiento. Por tanto, el capital social tiene las dimensiones de «capital» y «social» desde que reside en las relaciones más que en los individuos siendo también un recurso que puede generar un vapor de beneficios

para la sociedad sobre el tiempo. Sin embargo, también puede guiar a la disfunción cuando es usado por un grupo contra otros.

Al insistir en ese carácter relacional, como un asunto del sistema por encima de los sujetos y en sus usos diversos, la OCDE se coloca en una perspectiva que permite entender con más amplitud los aspectos macro del capital social. Pero tampoco termina de cerrar con claridad en qué puntos se concreta, se mira, se mide y se prueba. Éste es uno de los retos pendientes a pesar de que Putnam, entre otros, ya haya generado su procedimiento para medir el declive.

Mientras que autores como Rothstein (2001, 2007), tomando como caso de referencia el modelo de social-democracia sueco, llega a conclusiones distintas, resaltando el carácter especial del caso para las teorías sobre capital social. Su estudio se plantea dos preguntas, la primera sobre la relación entre el abanico de programas de bienestar y el capital social. La segunda, sobre el efecto que produce en la sociedad civil las relaciones neocorporativistas entre gobierno y las organizaciones más relevantes o reputadas. Y para ello utiliza los datos disponibles para contrastar lo que Putnam llama declive de la sociedad norteamericana. Suecia va por otro camino. Sus programas sociales se institucionalizaron de otro modo. En este caso, depende de cómo actúan las instituciones gubernamentales, no de las asociaciones voluntarias. Pero estamos ante el modelo de relaciones entre sociedad y Estado opuesto a lo que se encuentra en el caso norteamericano. Aunque casi es una excepcionalidad, junto con los otros países escandinavos, en el conjunto del planeta. Pocos estados se han preocupado tanto por hacer de su gestión un verdadero bien público que repercute directamente en el bien común (Kumlin y Rothstein 2005). Pocas sociedades cuentan con unos recursos estatales tan bien gestionados durante tanto tiempo.

En esta breve revisión de la literatura, nos hemos encontrado con lo que nos parece una dificultad. En nuestra opinión las fuentes consultadas tienden a considerar la sociedad como la mera suma de individuos. De esa forma, se pierde la posibilidad de comprender los mecanismos de funcionamiento —si es que los hay— del capital social. Pero, además, no es una cuestión aislada. En palabras de Ignacio Sotelo (2003) «tres son, por tanto, los conceptos básicos que en la Modernidad introduce la perspectiva del poder: el individuo, sedimento

cuantitativo que queda después de la disolución de la dimensión cualitativa de la sociedad; la sociedad entendida cuantitativamente, como mera suma de individuos y, en fin, el Estado, como el soporte que aguanta la concentración de poder». Este *modo* de pensar es fruto de la Modernidad que indica Sotelo y que también es el pensamiento que impregna los supuestos de la mayoría de la literatura económica del siglo xx y el actual. Así, cuando la economía trata de analizar las decisiones individuales que afectan a la participación o a la realidad más amplia de la persona, nos encontramos con funciones de utilidad que no incorporan la existencia de los *otros* (Hautsch y Klotz 2003).

Esta crítica la extiende Coleman (1988, 96) también a la teoría sociológica predominante. Así, mientras, desde la corriente intelectual sobre la acción social se considera a la persona como «un ente socializado y lo concibe gobernado por normas sociales, reglas y obligaciones...», de tal modo que «la acción humana está configurada, constreñida y pautada por el contexto social». Coleman también indica que la corriente predominante desde la teoría económica ve a la persona como un «actor que persigue fines nacidos de forma independiente, que actúa independientemente y de forma totalmente egoísta», de modo que desde la teoría económica neoclásica el «principio de acción es el de la maximización de la utilidad».

De esta crítica se deduce la necesidad de superar las barreras que imponen las propias teorías y la obligación de acudir a la *contrastación* empírica de los fenómenos sociales. La realidad social donde miramos nos muestra que es un proceso constante de construcción... de interpretaciones y estados de cosas que pasan por etapas de innovación y etapas de sedimentación. Donde sí parece percibirse algo es en la conexión entre sus elementos. Así, la realidad social no es una suma de compartimentos estancos. Somos los sujetos que le damos sentido quienes, en todo caso, podemos interpretar que esa realidad tiene partes. Pero con ello no hacemos ni decimos más. Si nos situamos en la perspectiva derivada del estudio del capital social entendemos que hemos de buscar estrategias de carácter sistémico que permitan comprender eso que se llama capital social.

En consecuencia, para llegar a una definición de capital social satisfactoria hemos de enfatizar el carácter social de las personas. Porque somos fundamentalmente seres sociales. No sobrevivimos aisladamente y necesitamos de los otros para ser humanos. Esa con-

dición de seres dependientes —y vulnerables— (MacIntyre 2001) es un aspecto esencial para entender las redes y los sistemas sociales. Ni lo uno ni lo otro son la mera suma de partes o el encadenamiento de vínculos. Un sistema social no es sólo la suma de una serie de sujetos. Por eso, cuando queremos precisar qué es el capital social entonces tenemos que situar este concepto en relación con estas otras dimensiones que son, a la vez, piezas que hay que encajar y elementos para contextualizar las repercusiones de la idea. Si aceptamos esa doble condición de animales vulnerables y dependientes, las teorías posteriores tienen que ser coherentes con ello. Por eso, no nos valdrá la argumentación que parta de una posición donde el sujeto teórico por excelencia es autónomo, capaz e independiente, de manera que sólo hace uso de los demás para un proceso de beneficio particular. Como si se tratase de una aceptación de la argumentación darwiniana que da carta de naturaleza a los triunfadores, a los adaptados frente a aquellos que se van quedando por el camino. En este sentido, el capital social no es sólo para el más fuerte o para hacer individuos más separados. Al contrario, es un equilibrio dinámico entre la aportación que hacemos a la red, a la comunidad, al sistema y lo que de ahí podemos obtener. Es un equilibrio recíproco, un balance entre el sembrar y el cosechar. Atravesado todo por el tiempo en el que se consolidan las palabras y las acciones. No es a priori cuando se tienen las experiencias ni los datos completos. Es a posteriori cuando podemos saber con más certeza dónde están las cosas.

Tras este periplo por autores y enfoques sobre la noción de capital social, creemos tener identificados algunos *elementos comunes* que nos conducen a formular una propuesta al respecto. Primero, todos los autores están de acuerdo en que nos encontramos ante un concepto multifacético que requiere diversas aproximaciones. Es más, requiere ser ajustado según el ámbito de estudio o la finalidad. Incluso, como señalan Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002), el problema de la agregación que se produce para el capital social, al igual que para otros casos, significa que no siempre los determinantes del nivel individual son los determinantes de un nivel más agregado.

Segundo, al igual que otros *bienes* económicos como la salud, la educación o el capital humano, a la hora de encontrar una medida *omnicompreensiva* que recoja las precisiones del término observamos que

esto no es posible. Es decir, vamos a comprender el estado de salud de la población a través de otros indicadores, y entendiendo siempre que nuestro objetivo es acercarnos lo máximo posible a valorar el estado de salud tendremos que definir indicadores o *outputs* intermedios que permitan acercarnos ese *máximo posible* a lo que queremos medir.

Tercero, la característica anterior nos lleva a llamar la atención sobre el problema que surge al confundir causas y efectos, tal y como critica Sobel (2002) del trabajo de Putnam (2000). La necesidad de buscar aproximaciones intermedias al concepto de capital social requiere el esfuerzo de dilucidar entre causas y consecuencias. Por ejemplo, la confianza personal, el apoyo mutuo, la cooperación, las externalidades o los beneficios colectivos del capital social pueden enmascarar los factores que crean o disminuyen. De esta forma hay que distinguir la relación de causalidad o, al menos, formular alguna conjetura que se aproxime. Por eso hay que enfatizar y detectar la diferencia entre resultado y factor.

Esto es, el estudio de capital social requiere diferenciar entre *los efectos* —mejora de la confianza personal y en las instituciones, potenciación del crecimiento económico, fomento de la cooperación entre los individuos, reducción de los costes de transacción, apoyo a la gestión de organizaciones más eficientes y, en términos generales, creación de sociedades más prósperas— de *los factores que crean* el capital social y de los que lo disminuyen —las cuatro horas diarias de televisión, la movilidad y la dispersión urbana provocan largos desplazamientos de casa al trabajo, la excesiva flexibilización del trabajo, los horarios incompatibles y fragmentados.

Cuarto, la expresión *capital social* ha sido también criticada por algunos economistas teniendo en cuenta el significado económico de capital. En este sentido, todo aquello definido como capital, sea físico o humano, tiene como característica que permanece en el tiempo y se acumula mediante una tasa o flujo. De modo que debemos hablar de una dimensión acumulativa o de *stock* del capital social y de una faceta dinámica en el tiempo. De hecho, encontramos en trabajos pioneros sobre capital social que se hablaba de *capacidad social* y no de capital como se ha ido delimitando con el tiempo. En nuestra opinión, sí que es adecuado hablar en estos términos, y es otro elemento a tener en cuenta. Tal y como proponen Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) podemos pensar que desde el plano individual la

pertenencia a redes es una de las formas de inversión en capital social y también la acumulación de estatus o influencia social.

Quinto, las externalidades o la faceta pública y la faceta privada del capital social. El propio Putnam (2000, 16) habla de estos dos rostros y es reconocido por otros muchos autores. Sobre esto hemos visto que son inseparables. Cualquier inversión en capital social hecha de forma particular se traduce en una actuación en la red, en la organización o en la comunidad donde el sujeto decide *invertir* su tiempo, su confianza, su dosis de confianza. Y a la inversa, cuando una organización, red o comunidad pone medios para mejorar la dimensión colectiva o pública de su sistema repercute directamente en las personas que la integran.

Considerando, pues, el conjunto de elementos señalados proponemos una definición por niveles:

- Primero *sobre su contenido*: el capital social es el conjunto de relaciones que establece una organización, un grupo o una red de personas —*ad intra* y *ad extra*— que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos.
- Segundo, *sobre su origen*: el capital social es la contribución de las personas, las organizaciones económicas y del Estado¹¹ a generar una mayor cohesión social para garantizar una mejor sociedad.
- Tercero, *sobre sus efectos*: el incremento de capital social aumenta el grado de confianza del sistema social respecto de sí mismo en cuanto a la percepción manifiesta de sus individuos respecto a la esperanza en una vida buena y a la confianza en sus pares.
- Cuarto, *sobre sus propiedades*: la calidad del capital social disponible se puede valorar en función de su simetría,¹² homoge-

¹¹ Entendido éste al modo weberiano, es decir, la institución que reclama con éxito el monopolio de la violencia legítima.

¹² En este caso, proponemos considerar como simetría la relación de los elementos de un sistema social entre sí. Es decir, si un individuo A está relacionado con otro B, la red o el sistema será simétrico si B está relacionado con A. Entre ambos se darán distintos tipos de vínculos, que pueden ser *equipotenciales* o no, siendo ésta una propiedad que cualificará el sistema —por ejemplo, el amo y el esclavo, Caín y Abel, Antígona y Polínice, etc.— pero que necesita de las siguientes propiedades para precisarlo. Otra consideración es la simetría respecto de un origen o referencia, que desde nuestro punto de vista se ha de incluir en otro campo.

neidad,¹³ transitividad,¹⁴ conmutatividad¹⁵ e isomorfismo.¹⁶ Cuando es de poca calidad su comportamiento es asimétrico, no homogéneo ni isomorfo —pues no siempre que un individuo incrementa su contenido, éste se distribuye por igual, ni del mismo modo—, pero también es no conmutativo, ni transitivo.

1.2. La importancia de los enfoques

El modelo generalmente aceptado de ciencia parte de la observación directa y contrastada de los fenómenos que se estudian. Se supone que la realidad es duradera, objetiva y externa para quienes quieren conocerla. Pero desde Heisenberg, Einstein, Husserl, Merleau-Ponty, von Foester, Kjellman y otros muchos sabemos que no es tan sencillo ni directo. En primer lugar, no hay un punto de observación perfecto que nos permita mirar la totalidad. En segundo lugar, la posición del observador condiciona lo observado y los resultados de la observación. En tercer lugar, en lo que afecta a los fenómenos sociales siempre efímeros e irrepetibles la observación neutral y aséptica es imposible. Por tanto —sin detenernos en lo que supone una revisión alternativa de estas cuestiones epistemológicas—,¹⁷ hemos de resaltar la importancia del enfoque que se adopte. La posición y características del punto de observación delimitarán el campo de mirada y de resultados.

¹³ Con esta propiedad se añade a la anterior la consideración sobre la distribución de relaciones en el sistema, su grado de homogeneidad será directamente proporcional al número de relaciones simétricas dividido por el número de individuos. La homogeneidad a la que nos referimos se visualiza gráficamente al representar los vínculos entre los elementos, por ejemplo, cuando no se producen nodos sobredotados o elementos aislados.

¹⁴ La transitividad se da cuando si A está relacionado con B (ArB), y B está relacionado con C (BrC) entonces A está relacionado con C (ArC). Así una red o sistema tendrá un grado u otro de transitividad en función del reconocimiento de estos vínculos entre los integrantes del sistema.

¹⁵ La conmutatividad la encontramos cuando entre las partes de la red se accede a los mismos recursos, relaciones y aspectos independientemente del punto de acceso. O dicho de otro modo, que a efectos individuales cualquier punto de la red permite la relación con el resto.

¹⁶ Aquí se atiende a la equivalencia en la interacción. Los elementos del sistema o red, además de estar relacionados entre sí, comparten el canal de comunicación, el estilo de la relación. Es un matiz distinto a la mera reciprocidad del *toma y daca*.

¹⁷ En otras ocasiones hemos trabajado esta cuestión. En concreto siguiendo la crítica de Arne Kjellman a las ciencias objetivistas y revisando su constructivismo alternativo que da pie al llamado *Subject Oriented Approach* (Marcuello 2003).

1.2.1. Desde las personas

En lo que afecta al capital social, la literatura revisada tiende a enfatizar su definición y observación como una cuestión centrada en los individuos. Por nuestra parte, repetimos que el capital social tiene un carácter relacional, tanto entre los actores del sistema que se considere como externamente a él. En cualquier caso, el componente esencial de esas relaciones somos las personas. Y como tales la medida del capital social tendrá una dimensión *personal e intransferible*. Para cada uno de nosotros el capital social disponible se traduce en la capacidad de encontrar respuesta a nuestras demandas por parte del resto de personas integrantes de nuestra red. Y esto puede ser a la hora de hacer una mudanza sin tener que contratar a una empresa y contar con el tiempo, esfuerzo y sudores de nuestros pares; o cuando necesitamos con urgencia dinero porque ha surgido un imprevisto y no es posible acudir al banco; o en situación de enfermedad o accidente donde encontramos apoyos más allá de la mera visita folclórico-social de obligado cumplimiento; o cuando nuestro coche se estropea y tenemos que hacer un viaje imperiosamente, entonces nuestra red nos presta otro, sin tener que pasar por la empresa de alquiler; o para las múltiples y variopintas cosas ligadas a los oficios de mantenimiento de la casa, de la ropa, de las cosas, etc. E incluso llegando a compartir propiedades e inmuebles para las vacaciones. Quizá el indicador más poderoso es la respuesta ante una situación de desempleo o incapacidad fuerte. El empleo es un bien escaso y difícil de prestar o ceder como sucede en el caso de necesitar un coche. Por incapacidad fuerte entendemos esas situaciones de dependencia en las que uno necesita para todo de los demás —paraplejias, tetraplejias, demencias...— o incluso asuntos que generan exclusión como la prisión o las deudas. En estos casos, sólo las personas más próximas terminan siendo el recurso y apoyo.

Desde una perspectiva meramente individual la medida de calidad de *mi* capital social *me* dará la eficaz respuesta a *mi* problema por parte de la red. Durante un tiempo, uno o su familia ha invertido en su capital social. Sólo sabrá su verdadero valor cuando tenga que recurrir a él. Pero, como con el dinero, su valor práctico acumulado estará sometido al resto de interacciones del sistema. Nuestra inversión en capital social de la red no se hace comprando bo-

nos mensuales ni pasando por una sucursal donde se depositan fondos a un determinado tipo de interés. En la experiencia particular sabemos que el *principio de reciprocidad altruista* es una de las herramientas para capitalizar una red en términos de capital social. Y el refranero nos advierte de los múltiples caminos que adopta. Bastan pocos ejemplos: «siembra tormentas, cosecha tempestades», «quien a buen árbol se arrima...» para intuir que se trata de las relaciones más cercanas, con los *nuestrros*, donde se cuajan las formas de capital social, como si estuviéramos ante aquellos lazos de sangre y filiación que están prácticamente garantizados por haber nacido en un determinado grupo, la parte que Tönnies llamó *Gemeinschaft*. Pero también hay otra dimensión que se consigue no por sangre sino por afiliación —anónima, a pesar de tener nombre y apellidos—, que se crea mediante estructuras de participación e implicación de unos y otros. Ésta es la *Gesellschaft*, la sociedad en la que nos insertamos por voluntad propia y no por afectos o vínculos de sangre. Son otras formas de implicación en red propias de sociedades menos basadas en la tradición y más abiertas a la modernidad.

Como individuos implicados en organizaciones, esta segunda forma de pertenencia abre un abanico de posibilidades distinto y más atractivo para quien no tenga linaje —situación más extendida que su contraria— y pueda implicarse voluntariamente en tejer redes de participación y pertenencia.

1.2.2. Desde las organizaciones

Las organizaciones se comportan en función de los ritmos y pautas que generan sus integrantes. Pero también hay unas dinámicas que les exceden y que vienen dadas por las características propias de cada entidad en función de su tamaño, su edad, sus objetivos y sus formas establecidas de gestión o gobierno, entre otras.

El capital social de una organización tendrá dos objetivos básicos. Uno será atender a su propia institución y consolidarse a lo largo del tiempo en función de la misión que le haya dado sentido y para la que hubiese sido creada. Otro será atender a sus integrantes.

Pero las entidades también crean formas más amplias de capital social, en tanto que son capaces de trascender sus límites institucionales. De esa manera las organizaciones se pueden explicar y compren-

der como si se tratara de actores con vida propia capaces de actuar de manera individualizada. Las organizaciones pueden entonces generar capital social en la medida en que contribuyen a construir formas de cohesión social. Para hacerlo, una de las primeras claves es que ellas mismas tienen que aumentar el grado de confianza en las relaciones sociales establecidas. Las organizaciones tienen que ser portadoras de aquello que van a construir. Por ejemplo, cooperación con otros en vez de aumentar los conflictos, cumplir con la palabra dada y mantener las reglas del juego siempre que éstas se ajusten a valores compartidos de equidad y justicia, apostar por el valor de la vida del otro y la propia estima. En definitiva, cuando las entidades tienden a reducir la contingencia cotidiana y aclarar el mapa de expectativas en las relaciones sociales, entonces se incrementa su peso como generadoras de capital social.

En nuestra opinión, la dimensión propia de las organizaciones sociales es la que muestra con más claridad el nivel de evolución del capital social de una sociedad. Porque son las redes que generan, tanto hacia sus integrantes como en su interacción con otras entidades, donde se plasman con más nitidez las formas sociales de cohesión, de reciprocidad y de confianza posible. En esto se observa que las organizaciones, a medida que superan etapas en el transcurso del tiempo, alcanzan mayor nivel de institucionalización estableciendo procesos y pautas que no dependen tanto de sus individuos sino de esos hábitos repetidos y reiterados que se han consolidado. Es decir, los sujetos que sostiene la entidad son fundamentales, pero se han alcanzado unos procedimientos donde independientemente de ellos las cosas se hacen como se tienen que hacer. La equidad en las relaciones ya no depende de que el jefe sea un hombre justo, sea como sea éste y sea quien sea, se sabe cómo son las cosas y cómo se van a desarrollar. Los grados de simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo pasan a ser asuntos no tan dependientes de las personas, que pueden o no cambiar en función de su humor en un momento determinado; se han institucionalizado.

1.2.3. Desde la sociedad/Estado

La dimensión más abstracta pero, a la vez, la que opera de forma más independiente de los individuos es la que corresponde a la so-

ciudad. Se legitiman comportamientos y costumbres en distintos conjuntos de universos simbólicos (Berger y Luckmann 1995). Los elementos posibles y los plausibles quedan establecidos de manera que la realidad social queda construida para quienes comparten esas referencias. En el caso del capital social, las expectativas, las formas de esperanza y los posibles campos abiertos a la confianza en los demás y en la sociedad también quedan acotados. Sometidos siempre a los procesos de innovación y sedimentación, abiertos al cambio social, pero mucho más firmes y arraigados que el simple paso de las modas.

En el caso que nos ocupa, si las organizaciones añaden un *plus* de independencia de los individuos, la dimensión propia de la sociedad da un paso más. Es en el sistema social donde se cierran los márgenes de las relaciones y las estructuras entre los elementos. La sociedad se convierte en algo mayor que la suma de los individuos que la forman. Tiene elementos que fijan y marcan las pautas de comportamiento como *totalidad* que se impone de suyo a los actores que en ella participan, sean organizaciones o individuos. La sociedad es productora del mundo de posibilidades de sus partícipes. Y, viceversa, está sometida a la generación de sociedad por parte de quienes son partícipes de su ser.

Es la vieja dialéctica entre individuo y sistema social. Es un irresoluble mecanismo que dota a las sociedades de vitalidad; donde, por otra parte, está en juego la posibilidad de fijar formas de legitimación de conductas y de horizontes de posibilidad. El capital social en este caso está más allá de sus individuos particulares; aunque sigue siendo tan frágil como en los niveles anteriores. La confianza en la red o en el sistema es similar a un jarrón de porcelana; si por casualidad se quiebra es imposible que vuelva a ser como antes.

De ahí que en aquellas generaciones donde la violencia social y la falta de confianza han ocupado un tiempo destacado en su historia vital, difícilmente lo superan para alcanzar un capital social de carácter generalizado. La desconfianza se instala rápidamente en cualquier sociedad.¹⁸ Los mecanismos de reciprocidad que se rompen de

¹⁸ Podríamos ver el caso de las sociedades centroamericanas. En especial el caso de Guatemala o El Salvador. O basta recordar los efectos de la Guerra Civil española en las generaciones que tuvieron la desgracia de sufrirla.

manera arbitraria y desigual son casi imposibles de recuperar. Las sociedades autoritarias y dictatoriales si se comportan según el capricho de sus dictadores resultan demoledoras para crear capital social. Sin embargo, cuando son dictadores, pero consecuentes, las posibles variaciones del futuro se minimizan. Aunque seguro que servirá para aglutinar fuerzas en contra de esa acumulación de poder. Una vez superado, se ha de reconstruir un mecanismo de garantías que fije con claridad las reglas del juego, con sus procedimientos de coerción y sanción ajustados a un *derecho* aceptado por la mayoría.

Por eso, entendemos que una sociedad en la medida en que legitima determinadas formas de comportamiento, resuelve las dosis de contingencia cotidiana y establece los cauces para confiar en el sistema social necesarios para pasar a un peldaño de sanción e institucionalización. Esto es, siguiendo a Weber, la consolidación del Estado como la institución social que reclama para sí y con éxito el ejercicio y monopolio de la violencia legítima.

Para jugar, las reglas tienen que estar claras, y en los procesos económicos mucho más. La economía de mercado no deja de ser un juego donde las decisiones están orientadas por el ánimo de lucro. El modelo económico en el que vivimos tiene, al menos, dos condiciones necesarias: una, la protección y garantías de principio de propiedad particular; y dos, el establecimiento de unas reglas de intercambio que se han de cumplir o en su caso sancionar si no se respetan. Cuando alguna de las dos se cae, el sistema tiembla. Por eso, más allá del juego de la oferta y de la demanda, la clave de nuestro sistema pasa antes por mantener esos mínimos de confianza y reciprocidad.

Si volvemos sobre los casos de desempleo y de incapacidad fuerte considerados en el epígrafe anterior, una sociedad que haya desarrollado un alto grado de capital social tiene previstos mecanismos de cooperación y apoyo. El capital social disponible no depende sólo de la red en la que nos encontremos. Se han institucionalizado unas respuestas a esas situaciones graves. Mientras un individuo se encuentra en situación de independencia y autonomía puede considerar una pérdida de recursos o de eficacia para destinar fondos y prevenir o atender esas situaciones de vulnerabilidad manifiesta. Bastará con experimentar mínimamente lo terrible de la dependencia y de las carencias para entender que el mejor capital

social no puede ser sólo mío o de mi red de afines. Entendemos que las teorías sobre capital social no pueden prescindir de los cálculos económicos derivados de estas situaciones u otras equivalentes. Por ejemplo, la dotación de recursos para sacar adelante unos grandes prematuros. El coste económico de unas infraestructuras humanas y tecnológicas para que sobrevivan niños de esas características no se puede improvisar o sólo dejar en manos de la capacidad adquisitiva de las familias que puedan permitírselo.

Una sociedad que sea capaz de organizar respuestas de carácter cooperativo y solidario ante las situaciones de crisis, vulnerabilidad y dependencia tendrá más capital social en la medida en que haya institucionalizado esas respuestas en estructuras independientes de la arbitrariedad de los sujetos. El sistema de respuestas puede ser de gestión mixta —sociedad civil junto con Administraciones Públicas—, pero sólo si está institucionalizado, de manera que se consoliden esas actuaciones, el capital social tendrá un carácter verdaderamente social. El declive o la expansión del capital social se podrá medir en función de ese grado de institucionalización de las respuestas. Así entendido, las formas con las que se crea el capital social estarán ligadas a los individuos, pero en un grado de generalización que les trasciende.

1.2.4. ¿Y ahora qué?

Con esta revisión de los enfoques hemos pretendido mostrar una dimensión más de la complejidad del capital social que, además, nos permita dar un paso operativo. Es decir, por un lado, está la tarea de *comprender* qué es esto del capital social, a qué asuntos se refiere, cómo se entiende y se puede entender dependiendo de las posiciones de observación —dicho a partir de autores que han ido cuajando este campo de conocimiento específico—. Pero, por otro lado, también queda pendiente la tarea de *explicar* las causas y los procesos con los cuales se puede concretar eso que se viene llamando capital social, qué efectos produce en los sistemas sociales, en las organizaciones, en las personas, etc., y avanzar en el reto implícito.

Si hablamos del capital social no es sólo por satisfacer el intelecto de un grupo vinculado a las ciencias sociales. Tanto en el fondo como en el horizonte está presente el reto de hacer una mejor so-

ciudad. Para algunos es inmediato una vez que los procesos económicos son capaces de crear riqueza social. Otros insisten en la posición inversa. Sea como sea, la literatura sobre capital social —producida por personas y en lugares muy dispares— se perfila como un vector de investigación y acción que afecta a la esfera política, económica y social de la vida cotidiana de cualquiera. En algunos lugares, esto se convierte en un elemento crucial pues legitima decisiones legislativas para posibilitar cambios que, supuestamente, favorecen ese capital social que es la puerta para entrar en el bienestar. O puede servir para argumentar tanto en contra como a favor de decisiones de inversión que mueven recursos económicos en determinada dirección, siempre en pos de ese capital social clave del desarrollo y de la creación de riqueza.

En nuestro caso, hemos intentado mostrar cuáles son las claves para comprender lo relativo al capital social como concepto y fenómeno presente en la vida social. A partir de esa mirada hacia las teorías, hemos de pasar a la dimensión empírica. Es una *doble hermenéutica* que necesita asimilar los aspectos más o menos consensuados desde distintas posiciones que se mueven en una dimensión racional, para después pasar al terreno de lo social en sí. Es decir, hemos de aterrizar y llevar nuestra mirada a los fenómenos, procesos, asuntos mundanos que como tales configuran las condiciones de posibilidad del capital social.

Por lo que entendemos que hay un resquicio para transitar de lo meramente racional a lo empírico a través de la revisión de la cuestión del capital social en las organizaciones. Es un ámbito entre el individuo y la sociedad: las organizaciones se pueden entender como trozos —más o menos autorreferenciales y autónomos— del mundo donde se insertan, siempre configurados por personas. En muchas ocasiones con vida propia, formando juegos de lenguaje y códigos particulares que, sin embargo, nos van a permitir elaborar algunas generalizaciones sobre la creación y medición del capital social. Por eso, será necesario insistir en las *teorías* antes de concentrarnos en la *empiría*, dado que las personas tendemos a organizarnos y parece aceptado que un mejor *tejido social* fortalece a una sociedad.

1.3. Creación y desarrollo de capital social en las organizaciones

Así las cosas, hemos desarrollado una aproximación a la literatura sobre el capital social. Esto nos ha permitido ver un panorama diverso. Además de la dificultad de definir el objeto, aparecen dos cuestiones esenciales. La primera es cómo se produce o se pierde el capital social que antes se ha descrito. La segunda es cómo se mide ese incremento o esa disminución, según sea una circunstancia u otra. En nuestro caso, ahora pretendemos explicar algunas de las claves respecto de la primera cuestión. Para ello, nos parece adecuado recurrir a Paldam (2000), especialmente porque realiza una síntesis enriquecedora a propósito de las teorías más relevantes de capital social. De ellas nos dice que se agrupan en tres tipos de familias, pero quizá lo más sugerente es el momento en el cual dice que en el contexto de la teoría de juegos el capital social se puede explicar como «una propensión excesiva a soluciones cooperativas en el dilema del prisionero» (Paldam 2000, 629). Nuestra primera impresión fue considerar este enunciado como una manera acertada de sintetizar la creación de capital social. Pero en una segunda reflexión, no está tan claro que sea suficiente.

Veamos sucintamente el dilema del prisionero,¹⁹ un supuesto clásico de la teoría de juegos, que parte de una situación que resume una forma de entender la vida sobre la que volveremos.

Se suele enunciar diciendo que hay dos sospechosos detenidos por la policía. No poseen todas las pruebas y las que tienen no son concluyentes. Ambos son interrogados por separado. En el interrogatorio, se les hace la siguiente oferta: «Si confiesas y tu cómplice continúa sin hablar, él será condenado y tú saldrás libre. Si él confiesa y tú callas, tú recibirás la condena y él saldrá libre. Si ambos permanecéis callados, todo lo que podremos hacer será encerraros unos meses por un cargo menor. Si ambos confesáis, ambos seréis condenados». Otra versión reduce las tres posibles condenas a dos, saliendo libre o fusilado. La simulación de las respuestas se resume en una

¹⁹ Es un tema sobre el que se ha escrito tanto que nos limitaremos a la referencia básica a Axelrod (1986).

matriz donde la solución egoísta es la que minimiza la condena. Pero siempre en relación de dependencia de la respuesta del otro detenido.

En el fondo, el problema es ¿puedo confiar en mi compañero o no? Dicen que si sólo miro por mí mismo, en una *lógica egoísta*, tengo que acusar. Podríamos entrar ahora a valorar en una tabla de resultados cuál es el óptimo, el *subóptimo* o la solución nefasta. O introducir la versión del dilema del prisionero reiterado como hace Axelrod (1986). Pero no nos queremos quedar en la teoría de juegos. En todo caso, aquí toca desmontar el supuesto e introducir dos elementos, a nuestro juicio, esenciales.

Primero, la vida cotidiana no es un interrogatorio donde alguien nos esté presionando porque somos presuntos delincuentes. En caso contrario, lo que estamos diciendo es que nos situamos ante la vida en una posición paranoide que tiende a considerar *lo otro* como amenaza naturalmente establecida. La vida, desde este enfoque, es una competición per se. Y sabemos que en muchos planos de nuestra vida así funciona, pero no en los más importantes —quizá entre Abel y Caín, pero muy distinto entre Antígona y Polinice.

Segundo, el diálogo con *lo otro* es la única forma de solucionar una situación de conflicto —siempre que se excluya la aniquilación—. Si supongo al otro como enemigo, que se comporta egoístamente y, además, no me dejan hablar con él, entonces la cooperación se puede ver como la peor solución. Pero ésa es la ficción que hay que desmontar. Y esa ficción se ha de someter a la prueba del tiempo y a la del otro. Es decir, para responder en un sistema interdependiente —donde mi respuesta no es la única variable que resuelve el dilema— la interacción con los otros actores es necesaria y esencial.

Dicho así, la frase de Paldam no nos sirve. La creación de capital social requiere un previo de diálogo social y una perspectiva de encuentro en el tiempo. Recurriendo a una máxima del refranero «no somos para un día...» o lo que es lo mismo: si estamos condenados a encontrarnos, estamos obligados a encontrar soluciones. Reducidas las opciones a la cooperación o el conflicto, el capital social sólo se va a crear por la vía de la cooperación, y ésta proyectada en el tiempo.

En su texto, Paldam introduce el papel que despliegan terceros implicados en el juego. Son actores que recurren a la estrategia del palo y de la zanahoria. Por un lado, lo que llama el *benevolent dictator* y aquí podemos traducir por *dictador benevolente*. Utiliza el castigo

sobre las actitudes no cooperativas que conducirán a equilibrio de Nash. Por otro, el *benevolent external donor* o *donante benevolente* que utiliza las zanahorias para favorecer la cooperación. En este segundo caso recuerda las actuaciones que a menudo protagoniza el Banco Mundial. En sus cálculos y simulación cuantitativa, Paldam muestra los efectos de unos y otros en las formas de cooperación entre unos y otros. En nuestro caso, nos sirve para seguir preguntando por qué cooperar o por qué confiar en el otro.

Las razones para cooperar se han estudiado desde muchos enfoques. Quizá la revisión que hizo Axelrod (1986) sobre la evolución de la cooperación sea una de las más completas. En lo que afecta a la creación de capital social —como Paldam también señala— la cooperación es uno de sus pilares, pero no el único. Aunque parezca inextricablemente ligado a la confianza y a la creación de redes, los tres aspectos tienen ritmos y pautas distintos que, además, se pueden distinguir tanto conceptualmente como en las prácticas cotidianas.

Por ejemplo, en relación con la cuestión de la confianza la literatura existente es extensa y densa. Desde Simmel (1977; 1986) a comienzos del siglo xx que introdujo la distinción entre la confianza interpersonal —aquella que se da en la interacción presencial entre sujetos— y la confianza sistémica —entendida como una forma de creencia abstracta en la respuesta fiable dentro de un sistema—. Pasando por otros autores como Luhmann,²⁰ Giddens, Gambetta (1988) hasta el controvertido Fukuyama (1995). De ellas optamos por revisar la síntesis que hace Sztompka (1999; 2006) quien ha discutido sus contenidos a fondo en varios trabajos (sobre todo, v. Sztompka 1999; 2006). En una de sus últimas versiones ha elaborado unos *rudimentos de la teoría de la confianza* que pueden ser útiles. Este autor parte de unos requisitos previos a modo de cimientos sobre los que construir la confianza, que la entiende «como la expectativa de que otras personas, grupos o instituciones con los cuales bien se entra en contacto, bien se interactúa o bien se coopera actuarán de manera que favorecerán nuestro bienestar» (Sztompka

²⁰ Son muchas las referencias y merecen la pena especialmente los trabajos de Luhmann. De ellos destacamos (1979) y el de (1988). Por su complejidad preferimos dejar su análisis para otra ocasión.

2006, 3). Pero no siempre es así. Por eso, este autor considera la confianza como una apuesta ante las posibles contingencias de los otros, a medio camino entre el control total de la situación y un acto de fe cuando no sabemos nada de lo que los otros harán. Sztompka considera que la confianza se cimienta en tres pilares, a saber: *a)* el cálculo o estimación de la fiabilidad apoyándonos en pistas o conocimientos previos; *b)* el impulso moral casi automático e irreflexivo con una orientación optimista ante el mundo introyectada en las fases de socialización primaria; y *c)* la cultura de confianza extendida de manera general en la sociedad y en la comunidad de los sujetos que se facilita por las siguientes circunstancias:

La *coherencia normativa* de la sociedad, la estabilidad relativa y la consistencia de sus sistemas de reglas, normas, valores, roles como opuestos al caso normativo o anomía; *estabilidad de las estructuras sociales*, instituciones, formas organizacionales, como opuestas al rápido y fundamental cambio social; *transparencia de la organización social* cuyas arquitectura y mecanismo de operación son fácilmente entendidos, como opuestos a la opacidad y secreto; *ambiente familiar* de la vida cotidiana —social, civilizatoria, técnica y natural— con las cuales la gente crece acostumbrada y en las cuales se siente segura; *rendición de cuentas de otros* en nuestro medio, esto es, existencia de instituciones que efectivamente supervisan y potencian el cumplimiento de las obligaciones, promesas y deberes (por ejemplo, los tribunales de justicia), y en este camino limitando el riesgo del confiar. Esto es lo opuesto a la condición de arbitrariedad, anarquía e irresponsabilidad (Sztompka 2006, 25).²¹

²¹ Hemos traducido el original que dice así: «the *normative coherence* of society, the relative stability and consistency of its system of rules, norms, values, roles, as opposed to normative chaos or anomie, *stability of social structures*, institutions, organizational forms, as opposed to rapid and fundamental social change, *transparency of social organization* whose architecture and mechanism of operation are easily understood, as opposed to opaqueness and secrecy, familiar environment of everyday life —social, civilizational, technical and natural— to which people grow accustomed and in which they feel secure, *accountability of others* in our milieu, i.e. existence of institutions effectively monitoring and enforcing fulfillment of obligations, promises and duties (e.g. courts of law), and in this way limiting the risk of trusting. This is opposite to the condition of arbitrariness, anarchy and irresponsibility».

Con esas claves la confianza se puede generalizar y convertir en un factor de socialización y sociabilidad. A partir de ello la creación de capital social viene dada por el incremento de la confianza de los miembros de una sociedad en sus propias estructuras sociales y en la cooperación. Lo mismo sucede si consideramos el papel que desempeñan las organizaciones sociales entendidas también como actores económicos del sistema social.

Con la noción de organizaciones económicas,²² hacemos referencia a aquellas entidades, grupos de personas, cuyo elemento común es la realización de actividades de producción o prestación de servicios que pueden valorarse económicamente. Las entidades que pueden considerarse incluidas son diversas, así podemos distinguir entre organizaciones privadas lucrativas, organizaciones gubernamentales y organizaciones no lucrativas. Dados los objetivos del texto centrados en este último, los argumentos de creación de capital social se realizan tomando como punto de partida el debate lucrativo-no lucrativo, sin considerar, por tanto, el ámbito de lo gubernamental (Weisbrod 1988).

Si nos centramos primero en las *organizaciones lucrativas* pueden ser entidades donde la acción colectiva se desarrolla en un soporte institucional de tal modo que los participantes buscan mayoritaria o exclusivamente el lucro personal, a través de contrapartidas explícitas a cambio de lo que aportan a la acción colectiva concreta (Marcuello 2000). De modo que tradicionalmente es el resultado medido a través del beneficio obtenido el que permite valorar a las organizaciones lucrativas. Este enfoque de medición del impacto sigue vigente actualmente como elemento esencial para evaluar la contribución-relación de la organización con la sociedad. Simplificando el modelo económico:

- Un beneficio elevado supone una contribución positiva a la sociedad y, especialmente, a los participantes que se interrelacionan con la organización.
- Un beneficio bajo o una pérdida implica una contribución negativa, por lo que debe revisar su estrategia.

²² Aquí nos parece oportuno destacar un debate interno al equipo investigador en el que todavía no hemos conseguido llegar a una solución satisfactoria para todos respecto de qué prima sobre qué, y dónde están las fronteras, si las hay, entre lo económico y lo social.

No obstante, con el inicio del siglo XXI emergen nuevas formas de pensar y de poner en relación a las organizaciones económicas con la sociedad. Los hechos que han provocado esta nueva orientación son múltiples, pero podemos resumirlos en función de los dos grandes bloques de organizaciones económicas:

- La fuerte irrupción de las organizaciones no lucrativas como proveedoras de servicios. Para esas entidades el beneficio tradicional no es su razón de ser, ni siquiera aceptable como elemento de relación con la sociedad (Bellostas et al. 2002), aspecto que desarrollamos en el siguiente epígrafe.
- Los problemas generados por el modelo basado en el beneficio (creación de valor para el accionista) que han provocado fuertes crisis en los mercados de valores (Enron, Parmalat, Worldcom, etc.) tradicional bastión de los economistas clásicos (y neoclásicos) (Moneva 2005).

Partiendo del segundo hecho, y si fundamentamos la creación de riqueza social sobre la base de acumulación de mayores beneficios, supone aceptar algunas premisas que pueden ser contrapuestas con la propuesta de definición de capital social planteada:

- En muchos casos el incremento (o como se suele decir: maximización) de beneficios se tiende a realizar a partir de factores que afectan negativamente a la generación de capital social: tales como la reducción de costes (personal, proveedores, etc.), la deslocalización de la producción hacia países en desarrollo o la utilización de técnicas de maquillaje contable que permiten satisfacer las previsiones de los inversores más especulativos.
- Se ve de forma negativa la organización que invierte y se esfuerza en hacer mejor sociedad, dado que ello redundaría en menores beneficios, de forma que economistas neoclásicos como Milton Friedman afirman que la única responsabilidad social de la organización es incrementar sus beneficios, ya que ello redundaría en mayor empleo e impuestos y por lo tanto mayor beneficio social (*business of businesses is business*).

El éxito o mejor dicho la aceptación del modelo económico tradicional ha estado basado, entre otros hechos, en la definición de un modelo informativo empresarial, los estados financieros, orientados a satisfacer las necesidades de los accionistas-inversores, por encima del resto de los agentes sociales.

Esto viene a configurar un modelo de organización económica en el que existen unas relaciones de agencia dominadas por los gestores que, a su vez, no entienden lo que supone la empresa en la sociedad, excepto en lo que afecta al objetivo de maximización de beneficios: ventas, inversores, precios... La confianza no es un elemento esencial, es más algo externo a la organización, necesario para el funcionamiento del mercado (Etzioni 1988).

Como respuesta a esta perspectiva, se ha planteado la necesidad de reforzar la confianza como elemento principal de relación de la organización con los diferentes agentes sociales (Creed y Miles 1996) y la capacidad de promover la cooperación y, por tanto, para la generación de capital social. Según Alesina y La Ferrara (2002):

Cuando la gente confía entre sí los costes de transacción en las actividades económicas se reducen, las grandes organizaciones funcionan mejor, los gobiernos son más eficientes, el desarrollo financiero es más rápido: más confianza puede estimular el éxito económico.

El efecto que produce este nuevo enfoque va a dar lugar a dos vías de generación de capital social. Éstas se delimitan casi de manera automática cuando presentamos una organización como un sistema. Inmediatamente, tenemos un límite que acota lo interno y lo externo. En este sentido el capital social dado que lo concebimos con un carácter relacional, también tendrá que darse en ambos campos: hacia dentro y hacia fuera de las organizaciones económicas. Por eso, proponemos dos vías:

- Generación de capital social interna, entendida como el conjunto de relaciones entre las personas y partícipes dentro de la organización que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos para hacer posible el

proyecto común y que contribuye a generar cohesión organizacional.

- Generación de capital social externa, entendida como el conjunto de relaciones entre la organización y los partícipes externos, de modo que a través de la eficiencia social de sus actuaciones, esto es con su capacidad para hacer una sociedad mejor contribuya a la cohesión social.

Como ninguna organización humana es un sistema completamente cerrado, las interacciones entre el *afuera* y el *adentro* son inevitables. Es más, desde nuestra particular experiencia no hay una separación de las dos dinámicas que pueda sostenerse en el tiempo. Incluso algo de esto se puede percibir en ejemplos como los derivados de los planteamientos del *fordismo* más básico o en las formas de producción orientadas por el *just in time*, que afectan a las relaciones laborales en función de los períodos más o menos álgidos de ventas. En ambos casos, las formas de organizar la producción muestran una clara estrategia de comercialización y de vertebración de la organización, pues esas mismas estructuras básicas de funcionamiento se reiteran en las entidades económicas. Quizá se oculte la dimensión más social por la capacidad de seducción que tiene el discurso meramente economicista. En nuestro caso, lo que nos interesa es ampliar la mirada e introducir como elemento destacado del análisis la dimensión socioeconómica de las entidades que no tienen ánimo de lucro. Son actores con un papel cada vez más destacado en la generación de riqueza, de redes sociales, de espacios de participación y empleo de ciudadanos, que son también consumidores. En definitiva, nuestra intención no es analizar las formas de capital social que se crean desde las empresas al uso. Por eso, hemos de dar el siguiente paso.²³

1.3.1. Las ONL y la generación de capital social

La literatura sobre capital social recurre en numerosas ocasiones a las ONL. Así encontramos que a la hora de valorar el capital social de una sociedad es relevante analizar el compromiso cívico expre-

²³ Isabel Saz escribe una de las primeras tesis en España sobre capital social y ONL (Saz, 2006).

sado a través de la participación en ONL. Un gran número de contribuciones a la hora de analizar y medir el capital social incluyen a las ONL. De modo que encontramos afirmaciones como «la naturaleza, la vitalidad y la densidad de la vida asociativa está directamente correlacionada con el capital social» (Smith, Maloney y Stoker 2004), y una gran parte de las aportaciones reconocen que las asociaciones voluntarias favorecen la asunción de valores y actitudes democráticas (Hooghe 2003).

En nuestra opinión las ONL son una de las expresiones reconocidas del capital social. En el caso de estas estructuras, la confianza es un elemento básico para su funcionamiento, la cooperación es una necesidad y la generación de redes es un modo de funcionar para ser eficiente socialmente. Así la confianza en *otros* es básica para decidir poner en marcha una asociación o una fundación y, a su vez, pertenecer a una entidad no lucrativa hace que las personas establezcan canales y vínculos de comunicación —de común unión— y confianza, de modo que se consigue que sean más confiadas. Y si no es en términos abstractos, al menos lo es en lo concreto. Y si no es con todos, al menos es con los suyos.

Sin embargo, sigue sin haber una discusión intensiva y extensiva sobre las ONL como agentes activos. Desde el comienzo del desarrollo de las teorías de capital social se ha entendido que las ONL son un elemento sustancial de la generación, construcción y cuantificación del capital social de una sociedad. Aún así, la atención que se ha otorgado a las ONL aparece sólo como una cuestión meramente cuantificable con escasos estudios sobre cómo generan capital social. Asimismo, desde finales de la década de los setenta se ha construido un conjunto de teorías económicas sobre estas organizaciones cuando se descubre que realizan una contribución importante a las economías donde trabajan. Este conjunto de teorías se ha desarrollado notablemente durante este tiempo. Por otra parte, desde las teorías del capital social se (re)descubren las ONL. Tanto sociólogos, como politólogos y muchos economistas que no habían tenido en cuenta a estas organizaciones, y empiezan a reflexionar sobre ellas. Las aportaciones de unos y otros pueden ayudar a ver el papel de estas entidades en el capital social.

Para ello, en este epígrafe primero queremos delimitar y definir qué es una ONL. En un segundo paso, con la intención de ser sin-

téticos y de forma sucinta, nos parece pertinente elaborar una serie de respuestas a la cuestión de por qué surgen las ONL. Por último, en un tercer lugar, intentaremos argumentar cómo estas organizaciones pueden contribuir —de facto están ya contribuyendo— a la creación de capital social.

1.3.1.1. *Sobre la definición*

La definición propuesta por Hansmann, hace ya más de veinte años, dice que las organizaciones no lucrativas son organizaciones privadas que tienen prohibido el reparto de beneficios entre los miembros y/o promotores (Hansmann 1987). Si tomamos esta definición como punto de partida —hay otras muchas—, podemos intuir que, en general, las personas que se suman a estas entidades saben que inicialmente no deben esperar una contrapartida explícita. Esto es, la recompensa futura del tiempo, dinero o esfuerzo invertidos a través de unos dividendos no es la razón para incorporarse a estas organizaciones. Es cierto que encontramos trabajadores que van a recibir un salario, pero no son los *decisores*, miembros o promotores de estas entidades. Así, cuando una persona es socio de una organización no gubernamental para el desarrollo (ONGD) sabe que va a participar en un proyecto que se dirige a otras personas y, además, estas personas mayoritariamente estarán en otros países. Es decir, la mejora de las condiciones de la población a la que se dirige va a tener unos efectos muy remotos en el bienestar de este socio. También es cierto que encontramos socios en las asociaciones de padres y madres de un colegio y es posible que la razón para que se incorporen a la misma sea tener descuentos en el material escolar y acceso a las actividades extraescolares. Sin embargo, en esta misma asociación van a ser los propios socios los que dediquen tiempo y sus conocimientos que redundarán en el conjunto de los niños y niñas del colegio y no sólo en sus propios hijos —lo cual se podría entender como *externalidades*—. En la situación intermedia tenemos aquellas personas que se vinculan a una asociación de vecinos y trabajan por la integración de los inmigrantes del barrio en aras de una mejora de la convivencia, su trabajo no redundará en un *beneficio* directo aunque sí futuro. Estos tres ejemplos son expresiones que se pueden agrupar en las organizaciones dirigidas hacia fuera —para otros— y aquellas dirigidas hacia dentro —para sí, o

ayuda mutua—. Es decir, podemos afirmar que en palabras de Pal-dam existen numerosos ejemplos de cooperación con otros, por y para otros a través de las ONL.

A pesar del tiempo transcurrido desde la definición de Hansmann, encontramos que todavía existen diferentes denominaciones para estas organizaciones: organizaciones voluntarias, organizaciones de economía social, tercer sector, organizaciones independientes, organizaciones benéficas, etc. Sin duda, uno de los términos que ha conseguido mayor presencia social y mediática, y ha construido una mayor imagen, es el término *ONG*. Pero, aunque éste y el primero se usen de manera casi equivalente, hay que reconocer que suponen un enfoque distinto. En un caso se niega el carácter lucrativo —socioeconómico— y en el otro el carácter gubernamental —socio-político—. Luego, en la práctica, encontramos ejemplos como la mafia donde su *no gubernamentalidad* es total y el lucro el principal objetivo. Más allá de este juego retórico, ambos aspectos no tienen por qué ser contrapuestos, pero en el uso cotidiano se tiende a asociarlos. De hecho, ¿por qué no pensar que la empresa también es una *no gubernamental*?, o su complementario: ¿no se dan casos de entidades no lucrativas gubernamentales? Es más, en el estudio de las ONG, el término *QuaNGO* precisamente se utiliza para describir aquellas ONG que tienen unas relaciones muy estrechas con los gobiernos, de tal manera que casi se desvirtúa su no gubernamentalidad.

En todo caso, en la literatura económica se mantiene una discusión sobre los términos *tercer sector* y *economía social* que todavía no se ha resuelto. Aunque comparten la idea esencial proceden de tradiciones distintas, el primero de la cultura *angloamericana* y el segundo de la tradición *francoeuropea*. Parece que existe un acercamiento y se admite que la cuestión de la prohibición o limitación al reparto de beneficios es común. Un mayor desarrollo puede verse en Marcuello (2000). Así, si nos remitimos a las figuras jurídicas con el término *ONL* nos referimos a fundaciones, asociaciones, empresas de inserción, cooperativas sin fines lucrativos.

En este texto adoptamos la definición propuesta por Salamon y Anheier (1999), ya utilizada en Ruiz Olabuenaga (2006):

Las ONL son organizaciones legalmente reconocidas —dejamos fuera el entramado de grupos informales sin legalizar, in-

dependientemente de su labor o repercusión—; de carácter privado, con auto-gobierno; donde los derechos de decisión y control residen en los miembros de la entidad, —socios, patrones—; que podrán contar con trabajadores y/o voluntarios; donde la clave principal radica en la limitación a la apropiación de los posibles excedentes de la actividad; y —el matiz que aportamos—, cuyos fines sean de interés general.

Aun así, hay que aclarar que una ONL puede generar beneficios exactamente igual que una organización lucrativa. La clave fundamental es que la ONL no puede distribuir esos beneficios a quienes aportan los recursos, mientras que para la mayoría de las organizaciones lucrativas éste es un elemento vital. En una ONL responsable deberá evitarse la generación de déficit que pongan en peligro la pervivencia de la entidad, de modo que la obtención de beneficios razonables son una forma de asegurar la viabilidad y la supervivencia del proyecto.

Probablemente, ésta es la diferencia fundamental entre la empresa y las ONL. Esta afirmación crea controversias puesto que para algunas personas las ONL aportan algo más, pero esto va a depender de la cultura, del espacio donde se desarrollen estas entidades y de lo que se considere de interés general. Por ejemplo, una organización mundialmente conocida es la Asociación Nacional del Rifle en Estados Unidos²⁴ cuyo fin principal es promover el derecho a defenderse mediante la libertad de posesión y venta de armas. Evidentemente, los fines de esta asociación son muy diferentes a los que desde una cultura europea pueden entenderse como interés general... y en España no sabemos si sería declarada de *utilidad pública* por el Ministerio del Interior. De la misma forma, nos encontramos con ejemplos de finalidades de organizaciones que pueden resultar contradictorias, es decir, visiones del mundo y modos de trabajo que tienen poco en común. Esto nos lleva a afirmar que el universo de las ONL es muy heterogéneo. En el fondo es el reflejo de los propios intereses de las personas, y como tal es complejo, incluso puede llegar a ser contradictorio y nos habla de diferentes valores y razones. Es decir, la búsqueda de una mejor socie-

²⁴ <http://www.nra.org/>.

dad va a depender de las claves y principios en los que cada grupo de personas piensa, cree y considera como referencia.

Además, podemos recordar que la búsqueda de fines de interés general tampoco es patrimonio de las ONL ya que ése es un fundamento de la Administración Pública. Ésta debe ser una de las instituciones que promuevan, favorezcan y desarrollen los servicios necesarios para ello. Pero, por otra parte, también algunas empresas tienen preocupaciones sociales de modo que realizan actividades de acción social y articulan formas socialmente responsables de actuación.²⁵

1.3.1.2. Sobre la creación de las ONL

Tanto la creación de las ONL como el papel que desempeñan en una sociedad es uno de los temas ampliamente estudiado en diferentes trabajos (Anheier y Ben-Ner, eds. 2003) y en paralelo a las aportaciones sobre el capital social. Consideramos que esta cuestión es relevante para comprender la capacidad de creación de capital social por parte de estas entidades. En este contexto encontramos que el papel del Estado, la confianza y la información asimétrica, la capacidad de diálogo entre los diferentes partícipes y el altruismo son elementos fundamentales en las teorías que pretenden explicar los orígenes de estas entidades. A continuación comentaremos brevemente cada una de estas cuestiones para luego relacionarlas con el papel que se les otorga desde el capital social.

Sector público y ONL

Esta perspectiva teórica considera que las ONL surgen para satisfacer la demanda de bienes públicos que no se satisface desde el sector público. Éste tiende a determinar la cantidad y calidad de los bienes públicos a partir de las preferencias del elector medio, por lo que, consecuentemente, quedará insatisfecha la demanda que no se ajuste a esas preferencias (Weisbrod 1975). Así los servicios de sanidad, educación, servicios sociales son sectores donde siempre han convivido el sector público y las ONL.

Por otra parte, las ONL son más flexibles que la Administración Pública a la hora de identificar y responder ante demandas no satis-

²⁵ Los trabajos de Ruiz Olabuenaga son unas excelentes reflexiones sobre el sector no lucrativo en España. Olabuenaga (2000; 2006).

fechas. Para muchos se considera que la presencia del sector público junto a ONL, en el suministro de bienes públicos, supone obtener niveles más altos de atención a este tipo de demandas que cuando el suministro se realiza sólo a través del sector público.

Además, se añade que si la población presenta una elevada heterogeneidad cultural, ideológica, económica y una gran dispersión geográfica, el sector público se enfrenta a la disyuntiva entre la decisión de producir mayor cantidad de bien público o mayor diferenciación y adaptabilidad de los bienes a esa demanda heterogénea. La decisión, a su vez, estará condicionada por las restricciones del sector público para que produzca bienes relativamente uniformes. Por tanto, existirá un colectivo mayor de personas que demandará servicios a las ONL, a medida que la provisión pública sea más homogénea.

Y junto a esto, un hecho constatable en nuestra sociedad es el apoyo de los gobiernos a las entidades sin ánimo de lucro. Este apoyo comprende diferentes instrumentos desde infraestructuras, subvenciones, convenios y exenciones en impuestos. El apoyo desde las administraciones es, para muchos, una de las causas fundamentales del crecimiento de las ONL. Aquí podemos observar que:

- Por un lado, el Estado decide apoyar la creación de asociaciones y fundaciones para así cumplir con la obligación de fomentar este tipo de entidades (en el caso de España esta función está expresada claramente en la Constitución).
- Por otro, además, el sector público delega en las ONL la provisión de determinados servicios, educación, sanidad, servicios sociales. En ocasiones, el sector público o bien financia y delega la gestión o bien delega tanto la financiación como la gestión del servicio. Las motivaciones son varias, entre ellas se suele decir que así se abaratan los costes fijos que debería asumir la Administración Pública. Esta reducción de los costes se debe a que en las ONL se puede contar con personal voluntario mientras que en el sector público no, además pueden recaudar fondos adicionales procedentes de donaciones e incluso pueden establecer precios a los servicios suministrados que en el caso de fijarlos el sector público siempre tienen peor acogida.

Mercado y ONL

Como primera propuesta que explica la aparición de las ONL se presentan los problemas de *información asimétrica entre productores y consumidores*, que se traduce en un problema de confianza. La idea básica es que las ONL emergen en situaciones en las que los usuarios de un servicio no tienen la capacidad o posibilidad de evaluar correctamente la cantidad y calidad del servicio que una institución produce para ellos mismos o para otros.

En estas circunstancias, la empresa lucrativa tiene el incentivo y la oportunidad de utilizar esta ventaja en provecho de su propietario y obtener mayores beneficios. Las ONL, en cambio, no tienen el incentivo del beneficio y, por tanto, se ve reducido el peligro de aprovecharse del usuario con precios más altos o peor calidad de los servicios. En esta situación, el usuario tiene más *confianza* en los servicios suministrados por una ONL. Es decir, los problemas de información asimétrica pueden hacer que las ONL sean preferidas como forma institucional para suministrar bienes públicos y bienes privados, debido a que la condición de no distribución del excedente es una garantía.²⁶

Por ejemplo, el donante de dinero puede tener problemas para evaluar la cantidad y calidad del servicio porque no es el receptor directo del servicio que compra. Una vez más, la restricción a la apropiación individualizada del excedente empresarial constituye la garantía frente al donante de que las donaciones se aplicarán a prestar servicios en las condiciones pactadas de antemano²⁷ y no como dividendo de los accionistas.

Emprendedor no lucrativo

Encontramos también ONL que son creadas por los usuarios y los donantes para aumentar el control sobre la organización. De este modo los promotores de la asociación o de la fundación quie-

²⁶ Expresado desde un enfoque más general, las organizaciones existen porque el sistema de precios falla y es necesaria la organización colectiva. La elección entre las diferentes formas organizativas depende de las ventajas relativas de éstas para superar diferentes factores, llamados costes de transacción, que intervienen en los acuerdos contractuales entre factores de producción y consumidores.

²⁷ Esta situación es similar para las donaciones de tiempo o trabajo voluntario.

ren asegurar a través de su control directo que las decisiones de la organización respondan a sus preferencias y necesidades.

Ahora la estrecha relación entre la organización y sus promotores permite revelar las preferencias —consumidores— y realizar las contribuciones monetarias —donantes— en mejores condiciones. De este modo, los *usuarios-donantes* son los que deciden los tipos de servicios, la calidad y las condiciones de acceso directamente.

La idea de los grupos de interés parecía, en un principio, suficiente para explicar la decisión de un grupo de consumidores de convertirse en emprendedores creando su propia organización para llevar a cabo los objetivos deseados. Sin embargo, con esta perspectiva, quedarían fuera algunos casos relevantes. Los incentivos por los que un grupo de personas se asocia para la producción de servicios para ellos mismos o para otros son difíciles de precisar dada la gran variedad de posibilidades. Entre otros conceptos necesarios para comprender las motivaciones de aquel que decide crear una ONL se encuentran fundamentalmente el altruista y, también, el ideológico.

De forma genérica, es posible identificar como uno de estos incentivos la posibilidad de obtener unos *beneficios*, sean tangibles y/o no tangibles. Entre los *beneficios* que se pueden derivar de las ONL cabe distinguir:

- Aquellos que *repercuten de forma directa sobre los miembros* de la organización. Así, por ejemplo, existen *emprendedores* que crean las ONL sobre la base de motivaciones ideológicas o religiosas, con el fin último de conseguir adeptos a su causa. Otras veces la creación de una ONL obedece al deseo de determinadas personas de conseguir prestigio social, estatus o incluso poder político.
- Aquellos que *repercuten sobre la organización* en su conjunto. La búsqueda de beneficios para el conjunto de la organización se pone de manifiesto cuando una organización lucrativa se convierte en ONL con el fin de acceder a las ayudas en forma de subvenciones y donaciones que se ofrecen a estas organizaciones. O cuando una empresa pública busca en la ONL una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación.

Por otra parte, la cuestión del altruismo o solidaridad es uno de los principales componentes. Es necesario reconocer que además de las explicaciones anteriores un gran número de personas decide participar en ONL porque quieren contribuir en la mejora del bienestar de otros. En términos económicos diríamos que en la función de utilidad de estas personas hay una variable referida a la utilidad para los demás.

1.3.1.3. Sobre la generación de capital social en las ONL

Una interpretación considerando el origen y la función económica de las ONL

De acuerdo con el origen de las ONL encontramos que en ocasiones son el resultado de unas *necesidades de bienes públicos no cubiertas por el Estado*. Un ejemplo se da en el ámbito de los servicios sociales en España donde encontramos entidades dedicadas a dar servicios a disminuidos físicos y psíquicos, atención a ancianos, transeúntes y empresas de inserción que son respuestas a situaciones de exclusión. O, dicho de otra manera, son el medio de atender a necesidades —que no demandas—, pues en una gran parte no tienen capacidad adquisitiva para adquirir los servicios en el mercado. En cambio, en este mismo sector, es necesaria la convivencia de servicios de la Administración y de las ONL; el trabajo complementario de una asociación dedicada a la anorexia y la bulimia o alcohólicos anónimos, o asociación de padres de niños oncológicos...

Así pues, entendemos que las ONL son una respuesta organizada desde la sociedad para atender las necesidades de sus miembros. Y esto puede verse, al menos, desde dos enfoques. Uno, cuando las circunstancias de una parte de la sociedad son tan frágiles, con una red débil y un capital social mínimo, que es necesaria la contribución de otros que deciden sumar esfuerzos para apoyar esa causa con la que se comprometen de diversos modos y grados. Otro, cuando unas personas del sistema son conscientes de que sólo consiguiendo una red fuerte con un potente capital social se podrán encontrar mejores respuestas a sus necesidades. En algunos casos actúan como sustitutivas del Estado —cuando los servicios son mínimos— y en otros casos como complemento en una actuación coordinada o no con el Estado. E incluso en ocasiones como opo-

ción a éste —véase el movimiento antipantanos en defensa de la montaña o la campaña contra el comercio de armas.²⁸

Estas respuestas, sin embargo, también tienen intenciones y objetivos divergentes; por ejemplo, pueden ser mecanismos de grupos que quieren crear una distinción y de ese modo diferenciarse del resto de la población. Sirvan como muestra los colegios, universidades o centros de formación en general, que son creados por determinados sectores de la población y pretenden generar un elevado capital social a sus partícipes. Experiencias educativas, innovadoras o no, crean barreras a la entrada mediante precios elevados o procesos de selección especiales para garantizar la idoneidad de sus miembros. ¿Qué se consigue en un MBA cuyo precio supera el poder adquisitivo medio? También se detecta en el sector sanitario en España una tendencia en esta línea. A pesar de disponer de una sanidad universal y de gran calidad, determinados sectores de la población —por lo general de un nivel adquisitivo por encima de la media nombrado—, a través de otras entidades no lucrativas, las mutuas, acceden a servicios médicos con una supuesta mayor *calidad*.²⁹

Desde este punto de vista las ONL son creadoras de capital social, pero donde prima otro componente. Es posible detectar que generan capital social dentro de una red, en un subconjunto donde está claro quiénes son unos y otros, pero éstos buscan diferenciarse y disponer de una situación más favorable a través de la red a la que tienen acceso.

Si atendemos a la relación entre las personas y el mercado, *los fallos en la provisión de servicios por parte de la empresa* pueden interpretarse como un proceso de destrucción de capital social. Así, tal y como se indica desde la teoría los problemas de información asimétrica y los elevados costes de control se consiguen que las ONL sean más eficientes en la provisión de determinados servicios frente a la empresa. Esto nos permite destacar que las ONL tienen una especial relevancia en entornos con elevada incertidumbre para el usua-

²⁸ <http://www.coagret.com/> y <http://www.controlarms.org/es/>, respectivamente.

²⁹ A este respecto sirva de ejemplo la decisión de una pareja a la hora de dar a luz a su hijo. En ocasiones, priman más la *hostelería* —habitación individual, servicios no saturados, separación de las clases populares...— que los recursos técnicos y humanos que están disponibles en el hospital de referencia.

rio. Por ejemplo, cuando una familia contrata un servicio para uno de sus miembros dependientes, ancianos, discapacitados o niños pequeños que no son capaces de evaluar lo que reciben, el proceso de control por parte de la familia se ve dificultado todavía más si ésta dispone de pocos ingresos y poca formación. Este mismo problema de supervisión se produce cuando queremos aportar dinero como donantes de una organización; la ONL será preferida frente a la empresa.

De nuevo encontramos el hecho de que los sectores de población con menos capital social individual van a poder mejorar su situación en la medida en que existan en su entorno ONL que actúen como puente entre sus necesidades y las soluciones.

Desde el punto de vista de *los grupos de interés*, es una continuación de los dos casos anteriores. En la medida en que la población sea más heterogénea, determinados colectivos van a tratar de mejorar su situación individual de partida a través de la creación de sus propias organizaciones. Con esto se consigue mejorar su posición participando directamente en las decisiones de la entidad y mejorar su control.

Finalmente, si consideramos el componente del altruismo se ha de insistir de nuevo en la idea de que las personas que forman parte de los proyectos de las ONL saben que no hay un reparto de beneficios y que los objetivos serán otros. Aun así, hay personas que están buscando un prestigio o reconocimiento social. Si el recientemente galardonado con el Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional 2006 Bill Gates crea una fundación³⁰ con su nombre que dispone de un presupuesto similar a la Organización Mundial de la Salud, ¿qué subyace detrás de esa decisión altruista y filantrópica?

Una interpretación considerando el funcionamiento de las ONL

La evolución experimentada por las ONL en las dos últimas décadas ha producido profundos cambios en su funcionamiento y en sus retos. Queremos destacar algunos aspectos que vemos estrechamente relacionados con su capacidad para generar capital social. Antes estas entidades han de cumplir al menos tres condiciones de

³⁰ <http://www.gatesfoundation.org/>.

partida: asignar eficientemente sus recursos, ser eficaces a la hora de cumplir sus objetivos y atender a las necesidades y requerimientos de sus grupos de interés. Partiendo de estos tres puntos como condición necesaria para empezar a hablar de la generación de capital social proponemos además considerar su:

- alcance;
- permeabilidad;
- profesionalización//burocracia;
- mercantilización//dependencia;
- modelos de participación;
- globalización;
- transparencia y rendición de cuentas.

- *Alcance*

Quizá este término no sea el más adecuado, pero queremos destacar la relevancia que tiene el horizonte de actuación de una organización y su repercusión más allá de sí misma. Es decir, cuando una entidad es capaz de ir más allá de sus propios asociados, de su red particular de integrantes e introduce en el conjunto del sistema social efectos positivos para que mejoren las propiedades que hemos definido de capital social, entonces se percibe con más claridad que hay un espectro de diferencias en el comportamiento de las organizaciones. Aunque esta cuestión se puede ligar con el viejo dilema de egoísmo/altruismo, entendemos que trasciende este debate.

Las actividades que despliega una organización pueden generar en su entorno dinámicas de integración de fuerzas. Se crean sinergias y mecanismos de apoyo mutuo. El *alcance* o lo que es lo mismo la repercusión y amplitud de esas actuaciones trasciende a los propios para producir efectos positivos en el entorno. En esto, encontramos organizaciones que han sembrado su historia de un conjunto de hitos que suman esfuerzos y personas. Y también otras que han sido desde su origen foco de discordia, tensión y dispersión de fuerzas.

- *Permeabilidad*

Además del alcance que tiene que ver con *salir fuera*, las organizaciones también pueden estar sensibles y abrirse al entorno del

que participan. Con este aspecto nos referimos al grado de apertura a las demandas sociales que envuelven a la entidad. Por ejemplo, una organización con una larga experiencia en el campo de las toxicomanías, asentada, madura y con un trabajo bien hecho no puede estancarse considerando sólo las adicciones de los años ochenta. Si surgen nuevas formas de adicción deberá preguntarse si puede hacer algo y cómo abordar las demandas del entorno.

Por tanto, con este aspecto se trata de revisar cómo, cuánto y cuándo se hacen eco de las necesidades, carencias, propuestas y otras iniciativas. Aquellas entidades que se instalan en su sector impertérritas frente al mundo que les rodea es posible que aporten una red de confianza y apoyo mutuo a sus miembros, pero en términos globales son sordas a lo que sucede fuera de sí. Y esto en sociedades abiertas, plurales y dinámicas puede terminar generando contradicciones fuertes. Sirva una simple pregunta, en la sociedad española actual ¿tenemos que seguir centrando los esfuerzos en ayudar a los emigrantes españoles o hay que considerar otro ámbito? La respuesta es obvia.

- *Profesionalización//burocracia*

Desde diferentes lugares se indica que, para dar respuesta adecuada a las necesidades que cubren, debe mejorar la cualificación de las personas que forma parte de estas entidades. Por un lado, una solución es contratar personal cualificado para dichas tareas y, por otro, se trata de mejorar la formación de los voluntarios, socios y colaboradores. Asimismo, esto se ha de reflejar en una estructura y modelos de gestión más profesionales que permitan mostrar claramente los valores y alcanzar los objetivos propuestos. Esto —que en principio es algo comúnmente aceptado— ha generado resultados positivos y, en algunos casos, una creciente burocratización de las entidades. Sobre todo en las grandes ONL se ha producido una separación entre los equipos directivos y profesionales de la base social, de modo que se acercan a un modelo empresarial de grandes corporaciones alejadas de sus pequeños accionistas y, en otros, a un modelo funcional, propio de las Administraciones Públicas, que genera una elevada burocracia. En ambos casos, el reflejo de esta situación son estructuras organizativas poco democráticas, en aras de la eficiencia, es decir, buscando respuestas rápidas ante los nuevos

problemas que se generan, o *macroestructuras* que impiden el desarrollo de las personas dentro del proyecto.

- *Mercantilización//dependencia*

El incremento del número de ONL y del tamaño de las mismas ha llevado aparejado un incremento de las necesidades de financiación. Puesto que las subvenciones públicas y las donaciones privadas no crecen a un ritmo adecuado a las necesidades, e incluso en algunos entornos y países han disminuido, una vía para solventar este problema ha sido la comercialización de productos o servicios relacionados con la actividad no lucrativa y/o la venta de servicios de carácter lucrativo. En ambos casos, los ingresos se destinan a la actividad no lucrativa, pero esta alternativa de financiación no está exenta de efectos secundarios (v. *Journal of Policy Analysis and Management* 17[2] 1998). De nuevo algunos autores hacen hincapié en la pérdida de identidad de la ONL cuando ésta se acerca a modelos empresariales de actuación. La contrapartida positiva es que permite a las ONL ser más independientes de unas fuentes de ingresos con una elevada incertidumbre, ya que las subvenciones están muy condicionadas a los cambios políticos y las donaciones de particulares es un mercado altamente competitivo.

La otra cara, de nuevo, es un acercamiento a modelos empresariales donde predomina el objetivo de la búsqueda de *beneficio* no con el objeto de ser repartido si no de asegurar la supervivencia de la organización o el puesto de trabajo de los gestores. La necesidad de buscar financiación puede llegar a actuaciones de los equipos directivos en que los gastos dedicados a la captación de fondos son superiores a los necesarios (Okten y Weisbrod 2000; Marcuello y Salas 2001). Es decir, los equipos disminuyen los fondos destinados a los proyectos en busca de un mayor volumen de ingresos. En el caso extremo encontramos organizaciones en las que las actividades de captación de fondos, ya sea por la venta de servicios comerciales o por actividades de recaudación llegan a tener mayor peso estructural dentro de la organización. ¿Quién no conoce alguna de esas acciones donde se reúnen durante unos días o unas horas numerosas personas que buscan denodadamente fondos para una causa que a lo largo del año sólo tiene un pequeño grupo de voluntarios sosteniendo las actividades diarias? En esos casos, parece que la ac-

tividad central de la ONL sea ese día de visibilidad social, olvidando el resto.

Y, como en todo, el equilibrio parece la mejor solución. La situación opuesta a la mercantilización de la ONL —si no contamos la autofinanciación mediante aportaciones de los miembros— es la excesiva dependencia de las subvenciones públicas. Así nos podemos encontrar entidades con porcentajes elevados de una única fuente de financiación pública, lo cual significa que el financiador, si no ha cooptado ya a la organización, tiene todas las bazas para llegar a condicionar los objetivos y la forma de trabajar de la entidad.

En ambos supuestos, sea el de la mercantilización o sea el de la dependencia, encontramos que la autonomía financiera —tanto de las fuentes de financiación del mercado como de la financiación de las Administraciones Públicas— es una fuente de estabilidad. Es más, es un requisito relevante y casi imprescindible para asegurar que la ONL tiene capacidad para llevar adelante sus proyectos utilizando sus propios criterios y objetivos. Entonces, una cuestión clave para evaluar la autonomía de cualquier ONL es conocer su situación económica y la procedencia de sus fondos. De nuevo, disponer de una base social amplia que proporcione estabilidad en la financiación parece que permite trabajar en mejores condiciones.

- *Modelos de participación//modelo de ciudadano*

Nuestra experiencia en el estudio de las ONL nos ha mostrado a lo largo del tiempo que las personas son fundamentales para entender las organizaciones. No son el único elemento clave, pero sí uno de los principales. Las relaciones y posiciones personales hacen que las entidades sean capaces de desarrollar proyectos impensables o que se derrochen años de trabajo. En este sentido, los modelos de participación dentro de cada organización son también un descriptor y, a la vez, un indicador del estado de salud y del capital social que una organización está construyendo. A estas formas de participación se les pueden aplicar directamente las propiedades de simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo ya mencionadas. Y éstas se deben completar con un elemento de contraste que viene dado por el binomio palabra//responsabilidad. Es decir, la participación en las entidades puede ser descrita en función de la implicación del número de personas en las actividades de

la propia organización. Puede ser analizada en función de su apertura o cierre y, esto, tanto en cuanto se han institucionalizado unos mecanismos o protocolos. Pero, sobre todo, tiene que ser evaluada considerando el ejercicio responsable de la palabra.

Veamos unos ejemplos. Primero, en todas las organizaciones hay tareas que realizar. Unas son poco visibles, pero básicas para su funcionamiento: que las cuotas se cobren, que se actualicen las direcciones de asociados, que se mantenga el pago regular de los gastos de la entidad, etc. Otras son más apreciadas como las presencias públicas: los actos de protocolo y las representaciones institucionales que pueden variar muchísimo según el sector de actividad, etc., pero éstas se mueven en el terreno del *aparecer*—la tantas veces revisada vanidad—. Si no se resuelve *lo invisible* y éste se ejerce responsablemente, *lo visible* es pura vacuidad. Segundo, un problema es la acumulación de tareas por parte un individuo o grupo dentro de una entidad. Si no se abren y se comparten, si no se dan los pasos para conseguir una renovación generacional, el ocaso de la organización está ya anticipado. En este caso, una forma paradigmática es la de los *líderes* «me quejo, pero no te dejo». Han construido una organización desde la nada, la han hecho a su imagen y semejanza. Invitan a otros a incorporarse. Se quejan de su soledad y sobrecarga; sin embargo, sólo quieren colaboraciones que puedan controlar. Tercero, también se repiten casos donde hay personas que se quieren incorporar a la gestión de la entidad y quieren participar activamente, pero lo hacen diciendo lo que se debe hacer sin resolver las tareas invisibles. Ésta es una forma perniciosa que socava las bases de cualquier organización. La participación, por tanto, es una condición necesaria, pero no puede separarse del ejercicio responsable de la misma.

Curiosamente, en una sociedad como la nuestra se da una paradoja en la participación ciudadana. Se han creado numerosos foros para participar. Se reclaman casi de manera imperativa. Hay una llamada a implicarse en las cosas, pero es meramente superficial o retórica. Se pide a la ciudadanía que se acerque y participe, pero la práctica es la saturación y la desafección, que sólo se supera cuando es un asunto que afecta directamente. El resto de asuntos pasan a un segundo plano, se dejan en manos de los que se dedican a ello profesionalmente o hacen de ese uso del tiempo un oficio. La durk-

heimniana división social del trabajo se produce en este ámbito como consecuencia de la *escasez* de tiempo.

Esto no es nuevo. Puede sonar a repetido respecto de épocas pasadas. Sin embargo, se añade la saturación de la información, el exceso de posibilidades que luego no es tal y la inflación de espacios para días que siguen teniendo veinticuatro horas. Sin embargo, a la hora de pensar las cuestiones relativas al capital social y las ONL nos encontramos con elementos recurrentes. Uno de ellos es el peso de los sujetos en las organizaciones y en las redes.

¿Quién y qué sustenta una entidad? Cuando el tamaño y edad de la ONL no ha llegado a ese estadio en el cual las cosas parecen funcionar por inercia —en las otras también— es obvio que sin las personas las cosas no van. Su papel es crucial. Como crucial es el papel de las personas en la creación de una buena sociedad (Bellah 1992). Lo cual resulta convergente con el texto de Putnam y otras aportaciones que reconocen que las asociaciones voluntarias son cruciales para la asunción de valores y actitudes democráticas (Hooghe 2003).

- *Globalización/localización*

No se trata aquí de ofrecer una definición canónica de qué se entiende por globalización, pero sí de incluir el fenómeno como tal en este punto del análisis. Para ello conviene recordar la aportación de Gorostiaga³¹ (1997) que distinguía el anglicismo *globalización* —y lo colocaba en un *desde arriba*, el poder de los poderosos— frente a la *mundialización* —que ponía en un *desde abajo* y hacía corresponder a una cierta idea de sociedad civil internacional—. Este economista³² español, arraigado en Centroamérica, vivió de primera mano el surgimiento de una red internacional de organizaciones que se veían lanzadas a la arena internacional para ejercer su papel en un mundo donde las distancias se achicaban en todos los planos —menos en la distribución de la renta—. En su caso supo anticiparse a lo que

³¹ Gorostiaga participó en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de Copenhague en 1995, fue portavoz del foro de ONG en la reunión de Jefes de Estado de aquel momento. En paralelo a ellos, las ONG de todos los sectores del plantea articularon una reunión que ya venía fraguándose desde la Cumbre de Río, de Viena, etc.

³² Los detalles de su aportación y experiencia se pueden encontrar en Gorostiaga y Marcuello (1995).

ahora es más evidente: las llamadas ONG que iban trabajando en dispersión, ecologistas, mujeres, derechos humanos, indígenas, desarrollo, etc. se emplazaron para responder conjuntamente ante las voces de los Estados. Los encuentros paralelos a las cumbres mundiales mostraron la fuerza emergente de una necesidad en las organizaciones de coordinarse y de crear redes para conseguir más peso específico para hablar y proponer.

Esto se ha consolidado en los llamados foros sociales, el más visible y pionero el Foro Social de Portoalegre, que reflejan un mundo de capital social creado desde las ONL con una clara vocación de ONG. Y esto en oposición a los encuentros de Davos. Ambos ejemplos son muestras de redes que generan capital social. Otro tema es la intención y el modo con el que se posicionan ante el fenómeno de la globalización. La globalización, pues, además de ser un tema complejo presenta algunos retos añadidos a las ONL.

Tal y como expresaba Bourdieu (2001b) hay una necesidad de que las ONL se autoorganicen a nivel mundial para dar respuestas a los nuevos problemas globales. Los ejemplos como el Foro Social han sido intentos de ello, pero no están exentos de problemas. Hemos propuesto que los cimientos de las entidades estén en la capacidad de sumar voluntades en sus proyectos con responsabilidades, implicación y compromiso y todas estas palabras requieren estructuras y tamaños que lo permitan y lo potencien. En este caso, la globalización necesariamente se tiene que pensar en términos de globalización que articule las distancias en el modo de actuar y pensar (Robertson 1994; 1997).

Así entendemos que las organizaciones tienen su fuerza en la base social y, por tanto, en lo local pero sin perder la visión de que el mundo está más interconectado. Una pequeña organización de carácter local a través de su incorporación a redes puede llegar a crecer y dar respuestas a necesidades globales. Una organización de gran tamaño tiene *la obligación* de sumar fuerzas y crear redes con otras organizaciones para abordar y realizar de forma más eficaz su tarea.

- *Transparencia y rendición de cuentas*

Un material es transparente cuando permite ver al otro lado. En las organizaciones sociales se utiliza la idea de la *transparencia* como

metáfora en tanto en cuanto el interior de la entidad no se oculta al exterior. Esto es especialmente relevante en la gestión de los recursos, sean patrimoniales, humanos o financieros.

Los inversores quieren saber dónde ponen su dinero antes de arriesgar su inversión. Cualquier consumidor busca información de las cosas que suceden *ad intra* la organización con la que trata. Incluso como ciudadanos responsables reclamamos datos a las administraciones y corporaciones para saber si sus actividades son correctas o no, si corremos riesgos al tratarlas o si nos afectarán de algún modo. En esto, partimos de ciertas dosis de suspicacia y resquemor. Los escándalos ya nombrados de Enron, Parmalat o los más recientes de Afinsa o Forum Filatélico han puesto en alerta al público ante las formas perversas de gestión de organizaciones empresariales. Lo mismo con los escándalos de corrupción en las Administraciones Públicas —basta con mencionar el caso del ayuntamiento marbellí—, las supuestas comisiones para la concesión de obras públicas, licencias, etc., en diversos lugares de nuestra geografía. Y esas mismas alertas también se extienden al sector no lucrativo. Quizá en este caso con una sobrecarga de sospecha, pues el tercer sector no sólo ha de ser pulcro, justo y eficiente, además, se tiene que mostrar y justificar permanentemente.

Estamos en un tiempo donde la demanda de transparencia, esto es, de información clara, ajustada a los hechos y contrastable crece en todos los sectores y desde todas las posiciones. Se ha convertido en un requisito de calidad y de distinción. Por ejemplo, aquellas entidades que no presentan unas cuentas claras de su ejercicio económico o donde no hay suficiente información sobre sus actividades inmediatamente adquieren un punto de sospecha que cada vez se tolera menos.

En el caso de las ONL la transparencia es una respuesta a la exigencia de la sociedad y un signo de distinción. Pero también es una forma de potenciar la cooperación, la creación de redes y la confianza de los actores sociales respecto de la entidad. Es una forma positiva de creación de capital social y óptima para la sociedad, cuyo contraejemplo es la *mafia* que resulta completamente opaca desde el exterior —e incluso desde el interior— que crea un capital social patológico y perverso.

Entonces se crea capital social

En primer lugar si cumple, como ya hemos dicho, con una asignación eficiente de los recursos y una eficacia en el cumplimiento de sus objetivos, así como con una atención a las necesidades de sus grupos de interés, a partir de allí habrá que atender a los siguientes aspectos.³³

Desde sus objetivos y orígenes:

- Si la organización es una mera productora de servicios o sus fines adoptan una posición que trasciende más allá de los servicios e ideas y se propone la búsqueda de la *justicia social*. Esto es, actúa en el sistema social para transformar a una mejor sociedad con una visión a largo plazo.
- Sus *promotores y destinatarios*: la organización es un medio para tender puentes entre las necesidades y las soluciones de aquellos que disponen de menos capital social individual y aquellos que tienen *más*.

Desde su funcionamiento y gestión:

- *Alcance*: aclarar la orientación de los objetivos que se propone la entidad, es decir, desde los postulados iniciales y después los resultados de sus actividades, ver si repercuten en *otros* o se quedan en un *para sí* cerrado, mediante la descripción detallada de las actividades que promueve la entidad.
- *Permeabilidad*: la entidad es flexible y está atenta a las necesidades, carencias, propuestas y otras iniciativas.
- *Profesionalización*: una organización formada únicamente por personal contratado no es una organización más profesional. Entendemos que una organización que mantiene un equilibrio sobre el número de empleados remunerados y socios/voluntarios garantiza la formación necesaria para el desempeño de las tareas de ambos colectivos.

³³ El 6 de junio de 2006 hicieron público 11 ONG internacionales el International Non-governmental Organisations Accountability Charter, <http://news.amnesty.org/index/ENGPOL306062006> un interesante documento sobre los compromisos que adquieren estas organizaciones sobre sus objetivos, gestión, transparencia y rendición de cuentas.

- *Financiación*: además de que sus fuentes de financiación sean coherentes con su misión debe asegurar la autonomía de la organización.
- *Participación/toma de decisiones*: las organizaciones que favorecen la toma de decisiones democrática, con estructuras que facilitan la comunicación interna y la participación plural y corresponsable en las tareas.
- *Globalización/localización*: independientemente del tamaño de la organización, una entidad es *más grande* en la medida en que promueve vínculos externos y participa en redes más amplias, desde plataformas o federaciones, ya sean nacionales o internacionales.
- *Transparencia y rendición de cuentas*: y todo lo anterior desde la transparencia de sus actuaciones y la explicación de los resultados conseguidos, de los fracasos y de sus apuestas de futuro.

Si se sigue la línea argumental del Banco Mundial la «confianza y buena voluntad para cooperar permite a las personas formar grupos y asociaciones, con lo que se facilita la consecución de objetivos compartidos». Por lo que, es de esperar que un modelo de gestión y funcionamiento de las ONL donde se fomentan relaciones, dentro y fuera, basadas en la confianza y la buena voluntad a cooperar hará que estas entidades alcancen los objetivos propuestos, esto es, generarán más capital social. Sin embargo, otro problema planteado es que también a través de los grupos y las ONL es posible promover un capital social negativo o perverso. Es decir, un fuerte tejido social no es sinónimo de una sociedad saludable cuando los vínculos que *atan* a los miembros de una entidad sirven para excluir y separarse de los *otros*. Esto es lo que han llamado conjunto de relaciones entre pares —iguales— o conjunto de relaciones que tienen puentes entre los *diferentes*, esto es, entre clases, razas, pobres y ricos. Dicho de otro modo, los vínculos más fuertes y las identidades se activan poderosamente cuando hay un enemigo común al que responder.

En resumen, pues, de estos elementos y de los que hemos propuesto antes, las ONL como organizaciones económicas van a generar capital social hacia dentro y hacia fuera de sí mismas. Lo hacen mediante un conjunto de relaciones, que suele ser complejo;

siempre entre las personas y con mecanismos formalmente institucionalizados o informales. Esto permite movilizar y/o acceder a distintos recursos materiales e inmateriales. Así se hace posible un proyecto común que través de la eficiencia social de sus actuaciones, esto es con su capacidad para hacer una sociedad mejor, contribuye a la cohesión social:

- Sus actuaciones son directamente proporcionales a su capacidad para hacer una sociedad mejor, a partir de cauces de comunicación paritaria, pluralidad social e integración social.
- No tienden a la exclusión, la fragmentación y a la primacía de la lógica del club como separación en castas, ya que en caso contrario generan un modelo social poco eficiente.
- Y, por tanto, se orientan a cumplir con las propiedades de simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo.

2. Participación, confianza y capital social: una aproximación al capital social en España

EN este capítulo tratamos de aproximarnos a una descripción del capital social en España para así comprender la aportación al mismo por parte de las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD). Primero, revisamos el contexto donde se han consolidado estas entidades, porque, evidentemente, condiciona su evolución y su capacidad de generar capital social. Para ello, analizamos los datos disponibles sobre la participación en las organizaciones no lucrativas (ONL) en España dado que es uno de los indicadores de capital social aceptado por distintos autores de los cuales ya hemos hablado en el capítulo anterior (Putnam 2000; Alesina y La Ferrara 2000; Knack y Keefer 1997; Brooks 2005; Iver, Kitson y Toh 2005; Roper Center 2001, entre otros). Segundo, además de este indicador incluimos la descripción y análisis de otros dos, la participación política y la confianza interpersonal, de modo que estudiamos las características que más influyen sobre cada uno de ellos. Finalmente, consideramos que a partir de estos indicadores podemos proponer una aproximación al capital social en España y reflexionar sobre su situación en el contexto internacional.

2.1. Participación en ONL

La participación en ONL es una de las posibles expresiones de la cooperación entre personas y de la generación de redes. Lo cual enlaza con la propuesta de Putnam (2000, 117), para quien *capital social se refiere a «hacer con»*. La cooperación y la generación de redes tienen diversos espacios, por un lado, los *informales* —la familia, vecinos o los amigos—, por otro, los *formales* de tipos y formatos muy diversos. Aquí nos centraremos en el estudio de las redes formales construidas en torno al mundo de las ONL.

Sin embargo, el estudio de la participación en ONL en España es una tarea que presenta algunos problemas. No disponemos de series de datos comparables en el tiempo y los que existen tampoco permiten realizar todos los análisis deseables. A pesar de ello, hemos tratado de superar las dificultades y formular una aproximación al mismo. En primer lugar, hemos considerado relevante presentar las principales cifras con respecto a las asociaciones y fundaciones existentes en España como un marco de referencia para conocer el dinamismo del sector y algunas de sus características. En segundo lugar, describimos los datos disponibles sobre participación en España en el período 1981-2000 y nos centramos en el análisis de los datos sobre diferentes modos de colaboración con ONL en el año 2002. En tercer lugar, comparamos las cifras de España con los países de nuestro entorno más cercano y, finalmente, destacamos las cuestiones más relevantes en este aspecto.

2.1.1. Evolución de asociaciones y fundaciones en España

Dentro de las llamadas ONL hemos optado por realizar el análisis de dos figuras jurídicas concretas, las asociaciones y las fundaciones.³⁴ Estas entidades son una expresión de la sociedad civil organizada y un espacio de posibilidad donde se concreta la participación social. Conocer la evolución de estas organizaciones nos permite acercarnos a un lugar privilegiado donde se plasma y palpa la participación en y de la sociedad española.

En el caso de las asociaciones contamos con los datos del Registro Nacional de Asociaciones (RNA). Este registro a pesar de ser la fuente oficial de datos adolece —hasta la fecha— de serios problemas de actualización, calidad y seguimiento. Por ello, atendemos básicamente a los datos de creación de entidades asociativas. Según el registro, las entidades asociativas que hay que considerar pueden ser asociaciones, federaciones y asociaciones juveniles. El RNA funciona como un registro central de carácter general, puesto que en él se incluyen tanto las entidades asociativas de carácter estatal como las regionales, provinciales, comarcales y locales.

³⁴ Como ya indicábamos, recomendamos la lectura de Ruiz Olabuenaga (2006) sobre el sector no lucrativo en España.

Los primeros datos del RNA se remontan a 1965 cuando entró en vigor la Ley de Asociaciones durante el régimen franquista. Esa ley, a pesar de la Constitución de 1978 y los sustanciales cambios de la vida política y social española, se ha mantenido vigente hasta la reciente Ley Orgánica 1/2002. Esto significa que en España no se ha atendido a las necesidades, demandas y evolución de un sector social e incluso, se puede decir, de una vida muy activa durante un período demasiado extenso. Aquí cabe citar las palabras de Rodríguez Cabrero (1991), al referirse al sector no lucrativo en España a comienzos de la década de los noventa cuando dice: «El primer problema a solventar en el análisis del sector no lucrativo español, es el de la información y reconocimiento social, es decir, el conocimiento a fondo de su dimensión, estructura, ámbitos de intervención, peso financiero, condicionantes y eficacia social. Sin esto no es posible diseñar políticas de intervención propias y complementarias. Sin estadísticas de calidad no es posible definir el papel y posibilidades reales del sector social». Estas palabras casi dieciséis años más tarde siguen siendo válidas.

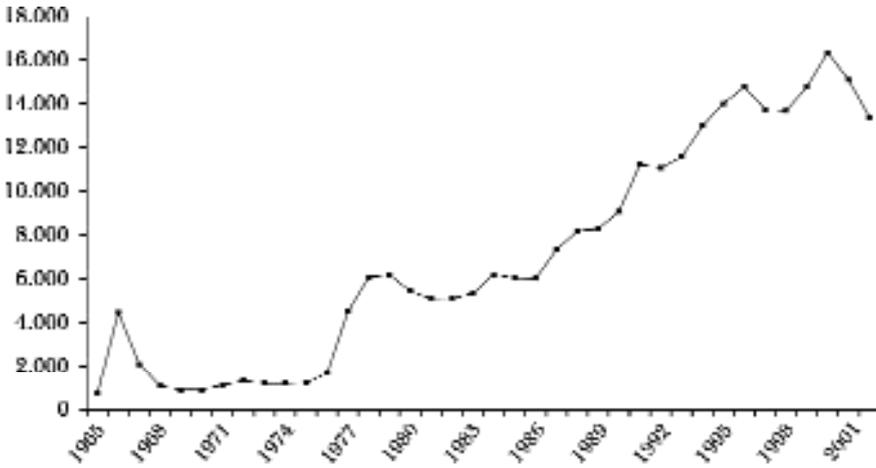
Más allá de estos problemas, los datos disponibles del RNA permiten una aproximación a la vitalidad del sector asociativo considerando la creación de organizaciones.³⁵ En el gráfico 2.1, se muestra la evolución desde 1965 hasta 2002 en España del número de entidades asociativas creadas en ese período. En el gráfico destaca claramente un período de aletargamiento desde 1965 hasta 1978, un mantenimiento hasta 1986 y un incremento considerable hasta 2000, mientras que se observa una disminución de la creación de estas entidades para los años 2001 y 2002.

Alberich (1994) indicaba que la cifra de creación de asociaciones nuevas en 1990 había sido de 7.000 y que podía ser valorada como una buena vitalidad colectiva. Sin embargo, también indicaba que comparado con otros datos como los de Francia (v. cuadro 2.1) eran unas cifras muy inferiores. Solamente en 1983 se habían creado 46.857, cifra todavía muy lejana a la del año 2002 de 13.407.³⁶

³⁵ Por otra parte, los datos totales de las entidades activas no son fiables, pues se alejan bastante de la realidad empíricamente contrastada, por lo cual los comentaremos con prudencia.

³⁶ Aun teniendo en cuenta que no están incluidas todas las asociaciones de todos los registros.

GRÁFICO 2.1: Creación de entidades asociativas en España (1965-2002)



Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 1 (apéndice 1).

CUADRO 2.1: Creación anual de asociaciones en Francia

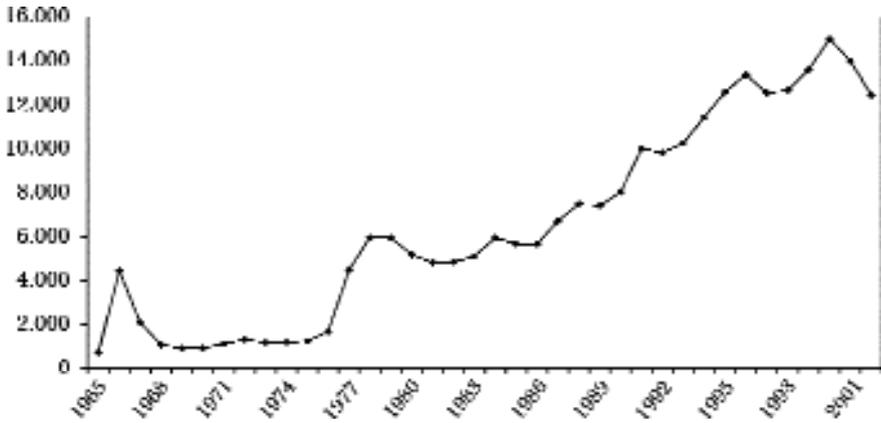
Año	Número de asociaciones
1960	12.633
1970	18.722
1980	30.543
1983	46.857

Fuente: Passaris y Raffi (1984); tomado de Alberich (1994).

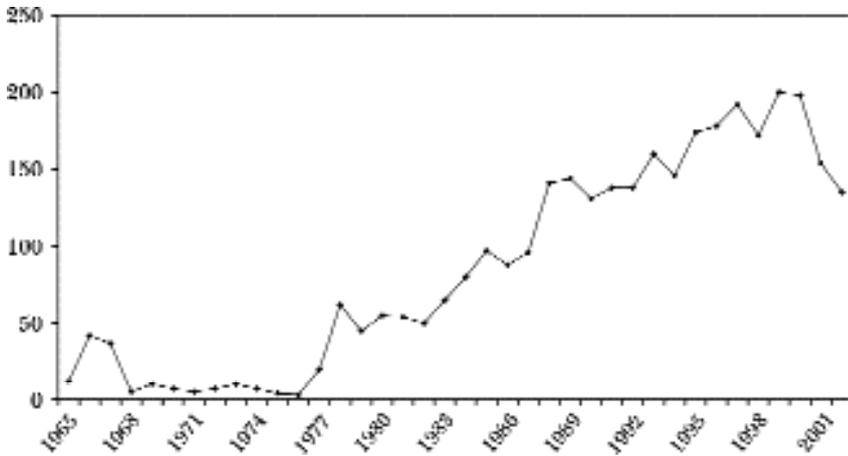
En el gráfico 2.2 se presenta la evolución de la creación de asociaciones solamente para el mismo período, observándose el mismo recorrido que para el conjunto.

La creación de federaciones (gráfico 2.3) tiene un gran interés porque nos muestra la capacidad del sector para buscar plataformas de carácter más amplio. Es decir, una federación es una asociación de asociaciones, por lo que significa que las propias entidades están buscando una vía de coordinación y redes que fortalecen a las organizaciones para llevar a cabo su tarea o para tener más capacidad de interlocución y presión.

La evolución en la creación de asociaciones juveniles (v. gráfico 2.4) es un fenómeno que no responde al patrón general plantea-

GRÁFICO 2.2: Evolución de asociaciones en España (1965-2002)

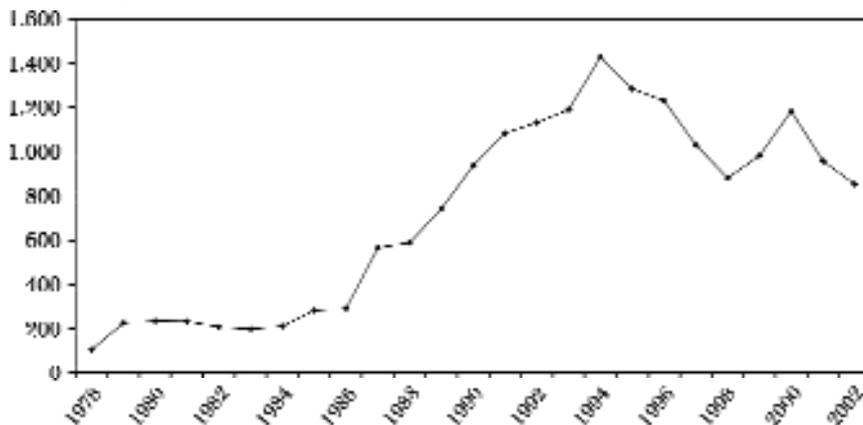
Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 1 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.3: Evolución de la creación de federaciones en España (1965-2002)

Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 1 (apéndice 1).

do para el resto. El surgimiento de estas entidades se remonta ahora a 1978 cuando son reconocidas como una de las vías de participación de los jóvenes. En este caso, desde 1978 hasta 1987, hay un ritmo de creación constante como si se tratase de un despertar. Mientras que desde 1987 hasta 1994 se produce un crecimiento cada vez mayor. Sin embargo, este ritmo parece haber alcanzado entonces su máximo, y desde 1994 hasta el año 2002 se siguen crean-

GRÁFICO 2.4: Evolución de la creación de asociaciones juveniles en España (1978-2002)



Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 1 (apéndice 1).

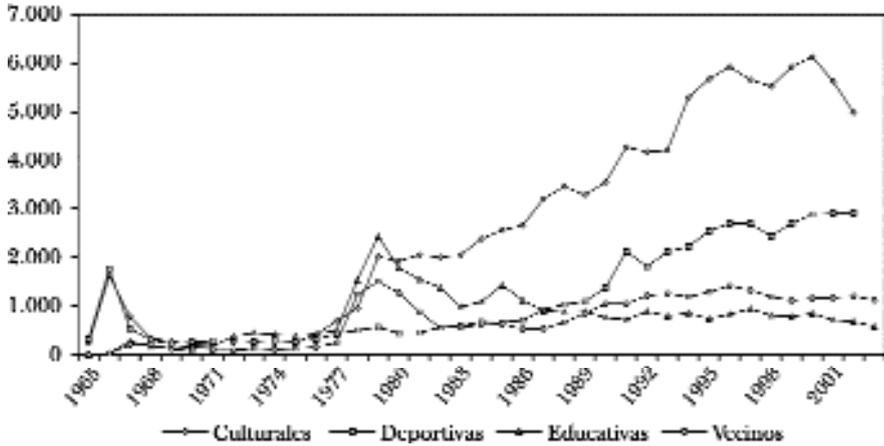
do asociaciones juveniles, pero disminuye el número de entidades creadas con respecto al período anterior.

Los datos en relación con las asociaciones juveniles nos permiten introducir la evolución de las asociaciones por actividades. El RNA realiza una clasificación general de las asociaciones, que se publica en los anuarios del Ministerio del Interior, donde se diferencia entre diversos tipos de sectores de actividad de las asociaciones y sectores de población. En el gráfico siguiente se presentan los grandes grupos de clasificación del registro: culturales, deportivas, disminuidos, económicas, familiares, femeninas, filantropía, educativas, vecinos y varias.³⁷

De acuerdo con la evolución que han seguido podemos decir que en términos generales ha sido creciente. Desde 1965 hasta el año 2001 todos los grupos han crecido en número. Quedan claramente diferenciadas del resto las culturales y las deportivas como los dos sectores más prolíficos, seguidos de las asociaciones educativas, de vecinos, familiares y de atención a disminuidos, con un crecimiento *discreto o casi nulo*. Asimismo, es destacable el crecimiento constante que se detecta en la tendencia en asociaciones dedicadas a la filantropía y

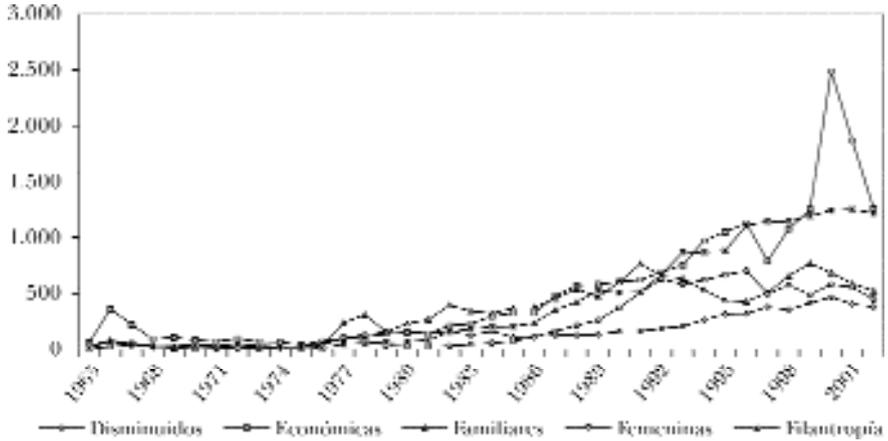
³⁷ Una clasificación de actividades de las ONL más adecuada es la propuesta por Salamon et al. (2001, 568-575). La clasificación actual del registro necesita una revisión en profundidad.

GRÁFICO 2.5: Evolución de la creación de entidades asociativas por tipos, culturales, deportivas, vecinas y educativas (1965-2002)



Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.6: Evolución de la creación de asociaciones por tipos, disminuidos, económicas, familiares, femeninas y filantropía (1965-2002)

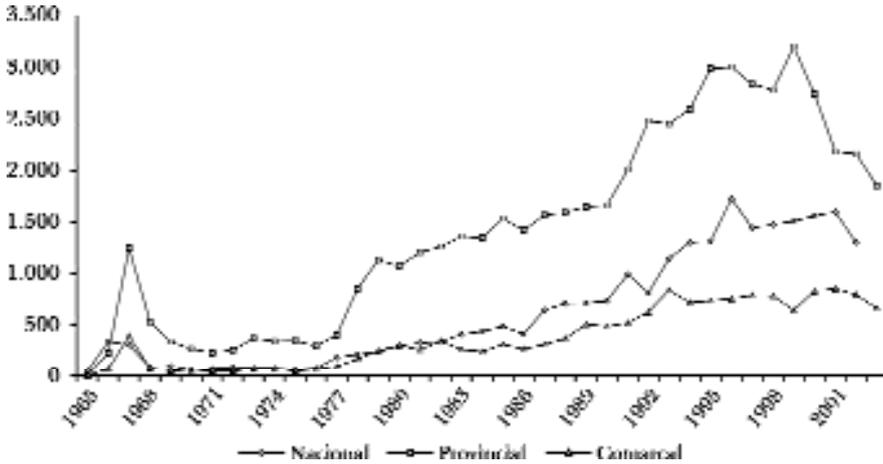


Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 2 (apéndice 1).

a la mujer. Esta tendencia general de crecimiento no es una constante, ya que se detecta un claro intervalo en el que se han producido ciertas inflexiones como por ejemplo en el período 1990-2001.

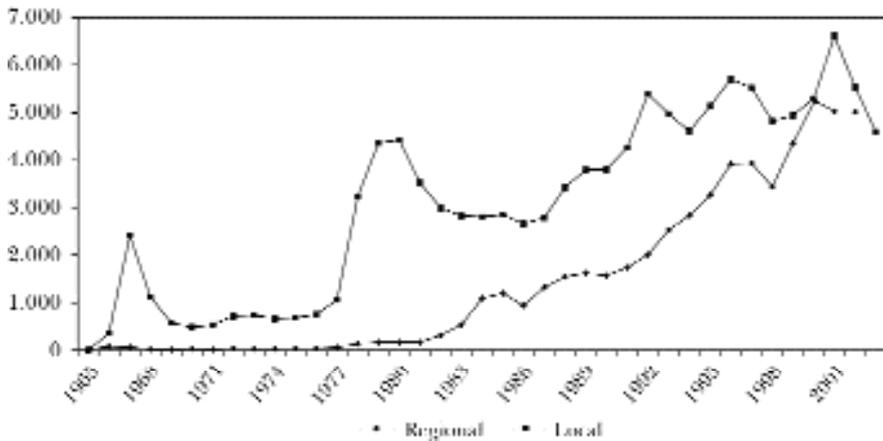
Si atendemos al ámbito territorial de trabajo de las asociaciones, encontramos que las más numerosas son las de ámbito local y re-

GRÁFICO 2.7: Evolución de la creación de entidades asociativas de ámbito nacional, provincial y comarcal en España (1965-2002)



Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 3 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.8: Evolución de las entidades asociativas de ámbito regional y local en España (1965-2002)



Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002. Véase tabla 3 (apéndice 1).

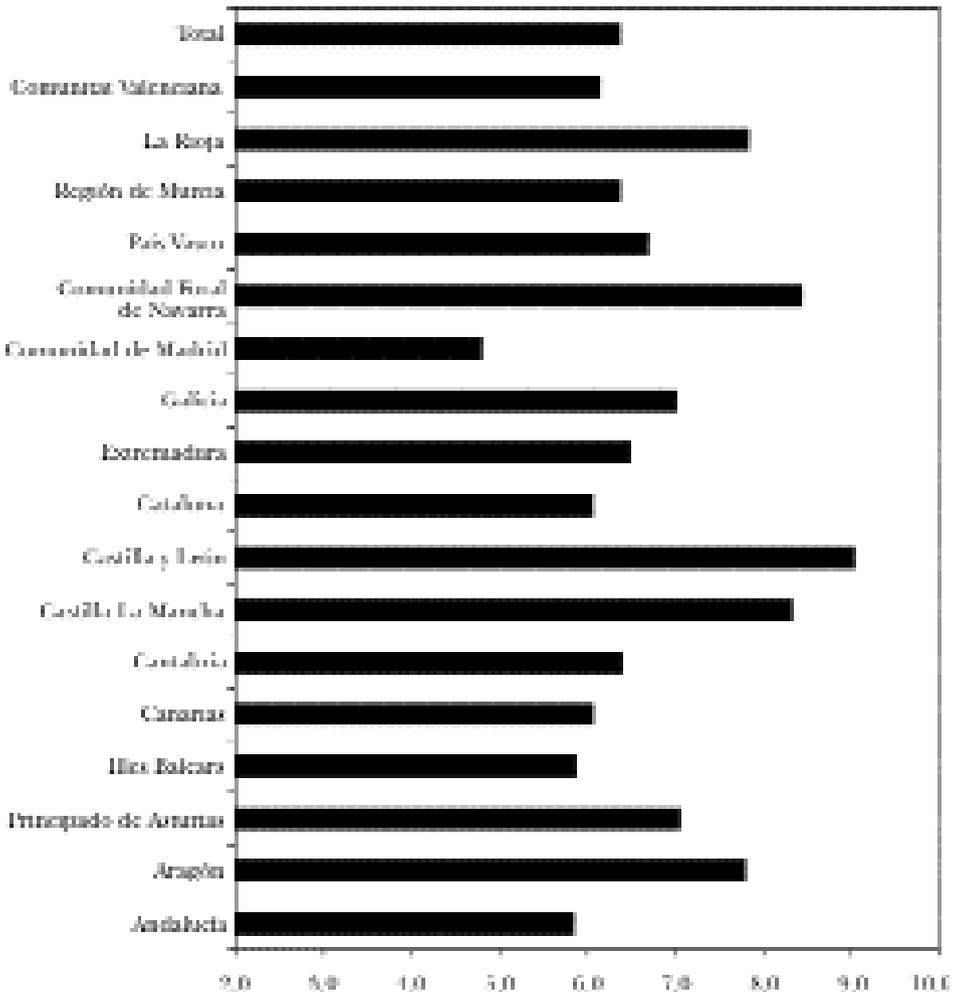
gional y las menos numerosas las de ámbito comarcal seguidas de las nacionales y provinciales.

Según el ámbito geográfico de las asociaciones, se detecta una tendencia creciente, observándose de nuevo ciertos puntos de inflexión. Resulta destacable que en el año 2000 este crecimiento al-

tera su tendencia y en todos los ámbitos, salvo en el regional que mantiene una estela de crecimiento, se denota una disminución en la evolución cuantitativa de las asociaciones.

La falta de actualización y la duplicación es un problema generalizado de los registros, como ya hemos apuntado. Sin embargo, éstos son los únicos datos disponibles, por lo que es necesario interpretarlos con cautela. Un aspecto importante es que sólo conocemos el

GRÁFICO 2.9: Entidades asociativas por cada mil habitantes y por comunidades autónomas (2002)



Fuente: Anuario Estadístico, Ministerio del Interior, 2003. Véase tabla 4 (apéndice 1).

número de entidades y no podemos determinar el tamaño del sector. Teniendo en cuenta este aspecto, las interpretaciones realizadas a continuación las postulamos con la pretensión de ser una aproximación.

Así atendiendo al número de entidades por cada mil habitantes y por comunidad autónoma encontramos que Castilla y León, Castilla-La Mancha, La Rioja y Aragón son las comunidades que presentan los valores más altos de este indicador. Por otro lado, las comunidades autónomas con los menores valores son la Comunidad de Madrid, Ceuta y Melilla, Illes Balears y la Comunitat Valenciana.

Con respecto a las fundaciones, el Registro de Fundaciones a fecha 2001 indica que hay en España 7.150 fundaciones³⁸. El número de fundaciones siempre va a ser menor al número de asociaciones, dadas las condiciones que se exigen para la creación de una fundación. Como tal una fundación debe disponer de un patrimonio mínimo para constituirse, que en estos momentos es de 30.000 euros según la Ley 50/2002 de Fundaciones, por lo que significa una barrera para su creación y hace que sea una figura menos utilizada. La distribución por comunidades autónomas se presenta en el cuadro 2.2.

Como puede comprobarse, las fundaciones se concentran principalmente en Cataluña con un 23% y en la Comunidad de Madrid con un 21,8% y las sigue algo más lejos Andalucía con un 11,6%. El resto de comunidades autónomas presenta unos porcentajes claramente inferiores. Sin embargo, si observamos el número de fundaciones por cada mil habitantes, Cantabria presenta el mayor valor, 0,40, seguida de la Comunidad de Madrid con 0,30 y Cataluña y la Comunidad Foral de Navarra con 0,26.

Si atendemos a la evolución de la creación de fundaciones (cuadro 2.3a), las fuentes de datos no están completas. En este caso, en el texto utilizado como fuente de datos en 1998 se desconocía la fecha de creación de 1.979 entidades, esto es, el 36,4%. Asimismo, destaca que 255 fundaciones son anteriores al siglo xx, y que desde 1900 hasta 1935 se crearon 624 fundaciones, el 11,4%. Mientras durante el período de la guerra hasta el final de la dictadura se crea

³⁸ En abril de 2007 se presentó el Directorio de Fundaciones Españolas, publicado por la Asociación Española de Fundaciones que recoge 8.646 fundaciones en el año 2006.

CUADRO 2.2: Registro de Fundaciones (2001)

Comunidades autónomas	Fundaciones	Porcentajes	Fundaciones por cada mil habitantes
Andalucía	828	11,6	0,11
Aragón	237	3,3	0,20
Canarias	163	2,3	0,09
Cantabria	213	3,0	0,40
Castilla-La Mancha	220	3,1	0,13
Castilla y León	330	4,6	0,13
Cataluña	1.646	23,0	0,26
Ceuta y Melilla	6	0,1	—
Comunidad de Madrid	1.556	21,8	0,30
Comunidad Foral de Navarra	144	2,0	0,26
Comunitat Valenciana	466	6,5	0,11
Extremadura	138	1,9	0,13
Galicia	474	6,6	0,17
Illes Balears	146	2,0	0,17
La Rioja	44	0,6	0,17
País Vasco	362	5,1	0,17
Principado de Asturias	74	1,0	0,07
Región de Murcia	103	1,4	0,09
Total	7.150	100,0	

Fuente: García Delgado (2004).

ron 10,2%. Finalmente, el 37,4% de las fundaciones se crearon a partir de 1976 hasta 1997.

Como puede comprobarse en el cuadro 2.3b la mayoría de las fundaciones se concentran en actividades asistenciales, 29%; educación y formación, 27,7%; y cultura, 26,9%. Aunque también debemos destacar que del 18,6% falta información pues se desconoce la actividad.

A partir de los datos disponibles sobre fundaciones solamente cabe afirmar que la evolución de la creación de asociaciones y de fundaciones está claramente marcada por la evolución de nuestra propia democracia. A partir de 1976 se produce un incremento sustancial de la creación de todo tipo de asociaciones y fundaciones.

Por otro lado, como era de esperar, el número de asociaciones es muy superior (260.092) al de fundaciones (7.150). El mayor número de asociaciones se ha creado en el ámbito cultural, educativo y de

CUADRO 2.3a: Distribución de las fundaciones españolas según su antigüedad (1998)

Intervalo de antigüedad	Número	Porcentajes
1120-1900	255	4,7
1901-1935	624	11,5
1936-1960	287	5,3
1961-1975	264	4,9
1976-1989	889	16,4
1990-1993	578	10,6
1994-1997	559	10,3
Se desconoce	1.979	36,4
Total	5.435	100,0

Fuente: Domínguez, Cerrato y García (2001).

CUADRO 2.3b: Distribución de las fundaciones españolas por ámbito fundacional (1998)

Actividades	Número	Porcentajes
Benéfico	843	15,5
Asistencial	1.574	29,0
Educación y formación	1.503	27,7
Investigación	853	15,7
Cultural	1.462	26,9
Desarrollo comunitario	542	10,0
Relaciones internacionales	146	2,7
Conmemorativo	123	2,3
Otros ámbitos	111	2,0
Se desconoce	1.012	18,6

Fuente: Domínguez, Cerrato y García (2001).

desarrollo vecinal, mientras que en el caso de las fundaciones es en el ámbito asistencial, educativo y cultural. Asimismo, el reparto territorial de los valores absolutos claramente nos muestra que las comunidades autónomas con mayor población son las que mayor número de asociaciones (Andalucía, Cataluña, Comunitat Valenciana y Comunidad de Madrid) y fundaciones hay (Cataluña, Comunidad

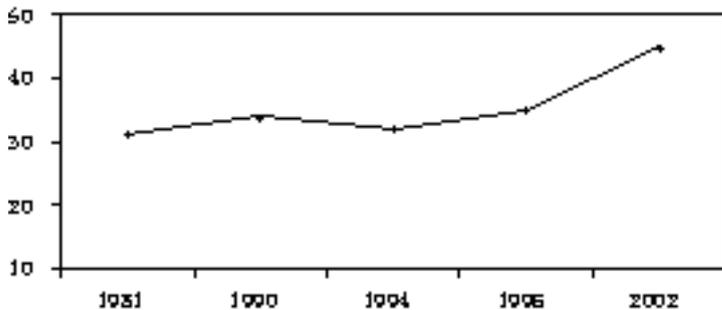
de Madrid y Andalucía). Sin embargo, el número de estas entidades por cada mil habitantes nos indica relaciones sugerentes. Así, por ejemplo, las asociaciones son mayores en valores relativos en Castilla y León, Comunidad Foral de Navarra y Castilla-La Mancha y en el caso de las fundaciones este valor es mayor en Cantabria, Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra y Cataluña.

Finalmente, dado que las ONGD tienen que adoptar la forma jurídica de asociación o fundación —salvo excepciones que no son relevantes— este apartado nos indica que el contexto a partir de 1976 ha sido de crecimiento con algunas pequeñas inflexiones, pero claramente positivo.

2.1.2. Participación en ONL en España

A continuación vamos a describir los datos básicos sobre participación en asociaciones y fundaciones en España. Las estadísticas proceden de estudios del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), de la European Values Surveys (EVS) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La descripción de la situación en España hace referencia básicamente al año 2002 y se complementa con algunas estadísticas procedentes de los estudios citados y otros a los que se hace referencia.

GRÁFICO 2.10: Evolución del porcentaje de personas que pertenecen a alguna organización (1981-2002)



Fuente: Mota (1999), CIS (1996) y Estudio CIS 2.218 (1996).

En el gráfico 2.10 se puede observar que el porcentaje de afiliación ha crecido en el período de 1981 a 1996 junto con el crecimiento de asociaciones. De 1996 a 2002 este porcentaje se incre-

menta. Sin embargo, como acabamos de observar, el número de asociaciones creadas en los años 2001 y 2002 había disminuido.

Si observamos los porcentajes de pertenencia a las ONL en España (cuadro 2.5) entre tres momentos puntuales, 1980, 1985 y 1989, se detectan dos situaciones:

1. La pertenencia a partidos políticos y sindicatos en 1989 con respecto a 1981 disminuye y especialmente para los partidos políticos.
2. La afiliación a entidades deportivas, culturales y religiosas crece especialmente en el caso de las deportivas. Sin embargo, la pertenencia a entidades profesionales apenas crece, desde 1980 hasta 1989.

Los datos procedentes de la EVS para 1999-2000 no se pueden comparar directamente, puesto que hay mayor detalle en las diferentes opciones de actividades de las organizaciones. En el cuadro 2.4 se observa que el 30,9% de los encuestados pertenece a alguna organización, en términos generales, podemos afirmar que los partidos políticos, los sindicatos y las asociaciones de profesionales son las que disminuyen su participación.

Sobre la evolución en el tiempo de las cifras de pertenencia a ONL, en España se complica dada la situación de los datos. Aunque podemos observar que el intervalo de participación como socios en ONL se sitúa entre el 30 y el 42% y como voluntarios sólo podemos decir que en 1999 este valor es del 17,56% y en el 2002 del 16,4%. Estos valores son relativamente bajos, tal y como veremos en la comparación con otros países. Antes de ello, vamos a revisar con más detalle la situación de la participación en ONL en el año 2002 a partir del *Estudio 2.450* del CIS como una de las fuentes más completas.

En este estudio se diferencian cuatro formas de vinculación con las organizaciones. La primera pregunta que se formula es si la persona es socia y a cuál de los distintos tipos de organizaciones pertenece. En segundo lugar, se pregunta si la persona participa en alguna actividad organizada por esa entidad. En tercer lugar, si el encuestado dona dinero a organizaciones (ya sea periódica o esporádicamente pero al margen de las cuotas de socio, en su caso). Fi-

CUADRO 2.4: Afiliación por tipos (1980, 1985, 1989, 1999, 2000)
(porcentajes)

Tipo	1980	1985	1989	1999-2000
Partido político	6,6	2,6	3,4	2,0
Sindicato	8,7	6,4	7,5	3,5
Profesional	3,5	5,0	3,6	2,6
Deportiva o recreativa	8,9	14,1	13,6	8,5
Cultural	5,2	9,2	8,5	7,3
Religiosa o benéfica	5,2	5,0	6,6	—
Vecinos			10,4	—
Mujeres			1,7	2,3
Pro derechos humanos			1,4	—
Ecologistas y pacifistas			1,4	—
Consumidores			1,4	—
Otras	2,0		2,9	3,69
Religiosas				5,9
Bienestar social				3,7
Medio ambiente				2,5
Movimiento pacifista				1,6
Acción comunitaria local				2,2
Cooperación, desarrollo y derechos humanos				2,4
Jóvenes				2,6
Salud				2,7
Participan en alguna entidad				30,9
No participan				69,1

Fuente: Alberich (1994): Estudios CIS 1.237, 1.461 y 1.788. Elaboración de Prieto Lacaci, y EVS (1999-2000).

nalmente, si realiza trabajos voluntarios (no remunerados) para ONL (por ejemplo, participar en colectas, realizar trabajo de oficina, dedicar tiempo a organizar actos, etc.). Para cada uno de estos tipos de colaboración analizaremos las diferencias para distintas variables socioeconómicas.

Podemos observar en el cuadro 2.5 que la vinculación mayoritaria es la de ser socio, con el 42,1% de los entrevistados, seguido de la participación, con 31,5%, de la donación de dinero, 23,4%, y, por último, del voluntariado, con el 16,4%.

A continuación presentamos un análisis descriptivo de las diferentes formas de vincularse con ONL con respecto a las características socioeconómicas de las personas que responden a la encuesta.

CUADRO 2.5: Tipo de vinculación en ONL

Tipo de vinculación	Porcentajes
Es miembro o socio de alguna organización	42,1
Participa en actividades de alguna organización	31,5
Dona dinero a alguna organización	23,4
Realiza trabajos voluntarios en alguna organización	16,4

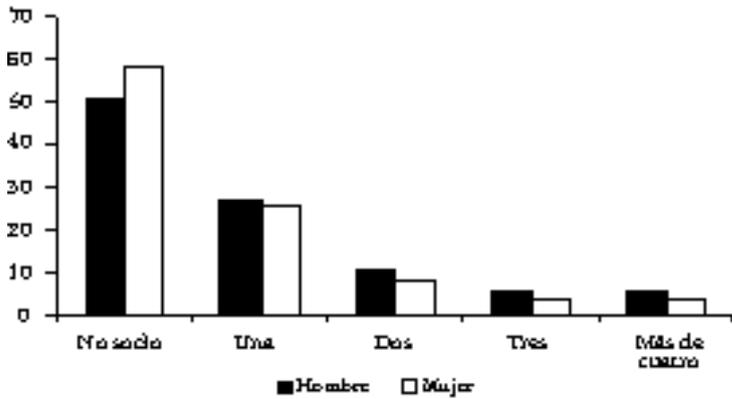
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

Las características que mostramos en los gráficos son el sexo, la situación laboral, si tiene empleo remunerado o no, el tamaño del municipio, el estado civil, la edad, el nivel de estudios, el nivel de ingresos, la religiosidad del encuestado y la confianza interpersonal. Para ello, vamos a detenernos en primer lugar, en las personas que son socias y diferenciamos si no lo son, si pertenecen a una organización, a dos, a tres o más de cuatro. En este caso analizamos la pluri-pertenencia y la relación con las diferentes características socioeconómicas. En segundo lugar, describimos dicha relación para las personas que participan en las actividades, las que donan dinero a alguna organización y las que son voluntarias. Este primer análisis descriptivo nos permite tener una primera valoración de las diferencias o no entre las distintas formas de vinculación con las ONL y, posteriormente, contrastaremos la influencia de estas variables a partir de una estimación en la que incorporamos variables del entorno.

En el cuadro 1 del apéndice 1 se presentan los porcentajes de los distintos modos de colaboración con las ONL. Para favorecer la descripción mostramos los gráficos para las características elegidas y comentamos lo más destacado. Comparando los porcentajes para hombres y mujeres (gráfico 2.11a), parece que la diferencia está en que los primeros se asocian más. De este modo, no son socias de ninguna organización el 58,6% de las mujeres del estudio, mientras que en el caso de los hombres este valor se sitúa en el 51,1%.

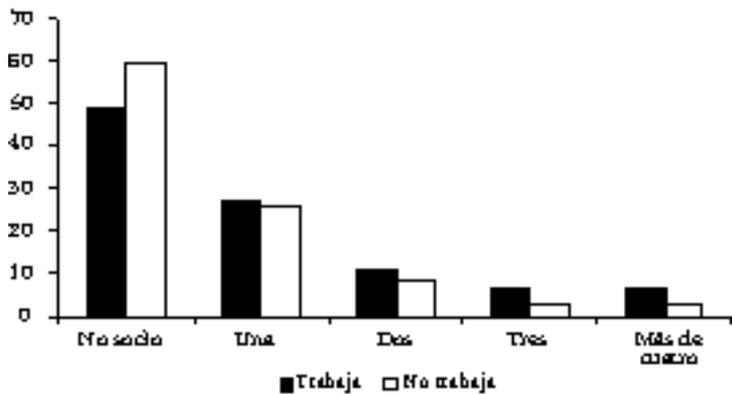
Paralelamente, también se aprecia una mayor participación en ONL de aquellas personas que trabajan en un empleo remunerado (51%), mientras que los encuestados sin empleo remunerado participan en menor medida en calidad de socio en este tipo de organizaciones (40,2%), tal y como se observa en el gráfico 2.11b.

GRÁFICO 2.11a: Pertenencia a ONL por número y sexo (2002)
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.11b: Pertenencia a ONL por número y situación laboral (2002)
(porcentajes)

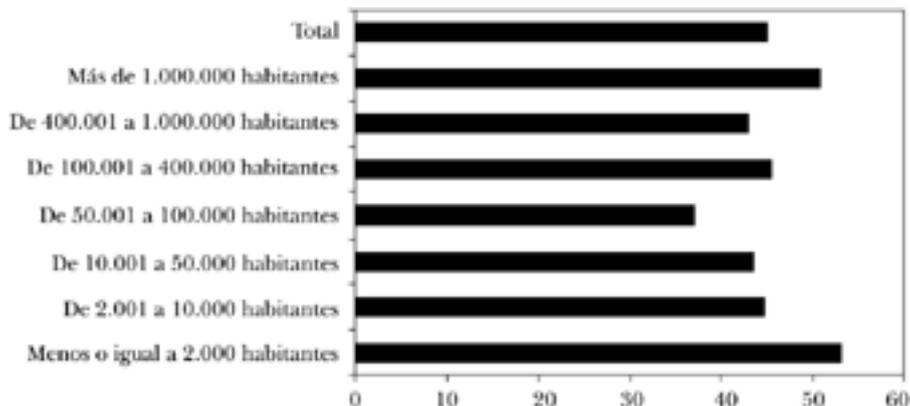


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

De acuerdo con las respuestas de la encuesta (gráfico 2.11c), en el ámbito rural (53,1%) y en las grandes ciudades (50,8%) es donde más porcentaje existe en pertenencia a ONL a diferencia de lo que ocurre en los municipios con una población comprendida entre 50.000 y 100.000 habitantes donde es un fenómeno menos habitual (37%).

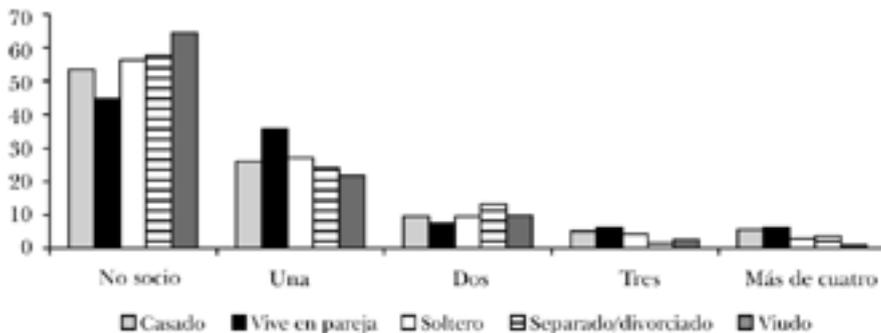
También se observa en el gráfico 2.12a que los que viven en pareja son más participativos con las ONL en un 55,3%, seguidos de

GRÁFICO 2.11c: Porcentaje de pertenencia a ONL según el tamaño del municipio



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.12a: Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por estado civil

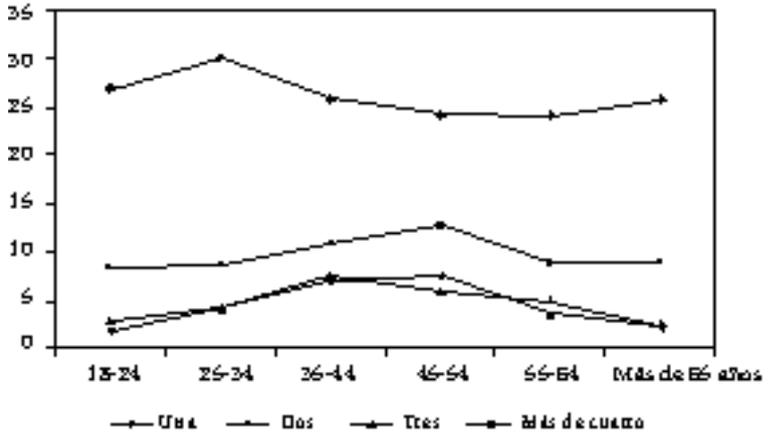


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

aquellos que están casados (46,5%), y tienden a concentrar su participación en una sola organización. Por su parte, son los viudos, los separados o divorciados y los solteros los menos participativos (35,5, 42,3 y 43,7%, respectivamente).

Diferenciando por tramos de edad (gráfico 2.12b) se observa que los dos extremos tienen porcentajes similares de no pertenencia. Los que menos se asocian son los jóvenes entre 18 y 24 años con un 60,4% y los mayores de 65 años con 60,5%. Los que más se asocian son las personas entre 35 y 54 años con un 51,6%.

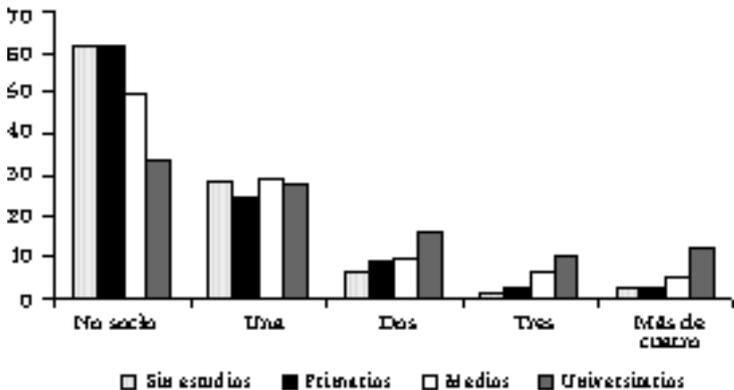
GRÁFICO 2.12b: Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por tramos de edad



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

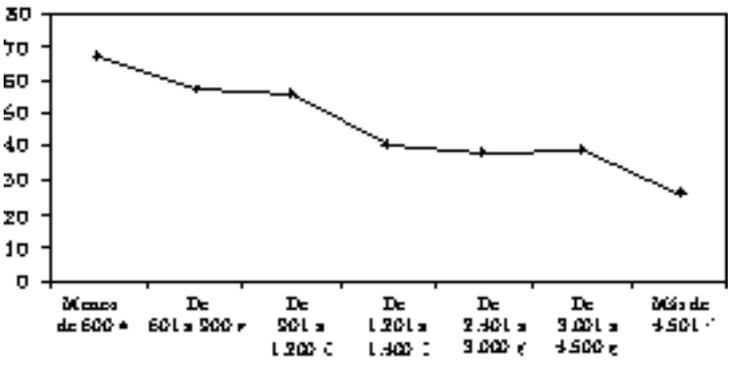
Los que más se asocian son los universitarios, según el gráfico 2.12c y en una asociación el 27,7, el 15,8 en dos, el 10,5 en tres asociaciones y en más de cuatro, el 12,3%. Mientras las personas sin estudios y con estudios primarios son las que menos se asocian con un 61,7 y un 61,6 y respectivamente. El encuestado que más participa en calidad de socio es el que más renta percibe (73,5%), según los gráficos 2.13 y 2.14, y, además, su participación tiende a ser en varias

GRÁFICO 2.12c: Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por nivel de estudios



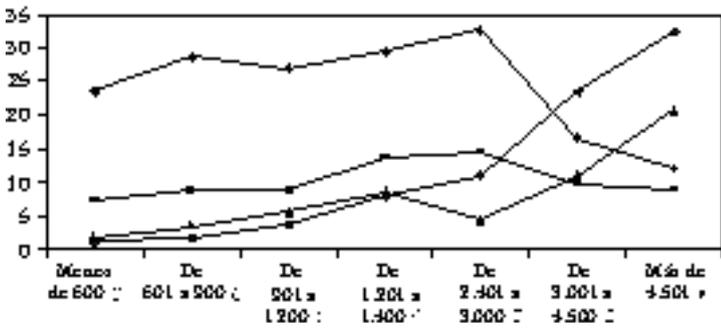
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.13: Nivel de renta y no socio
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.14: Distribución de pertenencia a ONL y nivel de renta
(porcentajes)



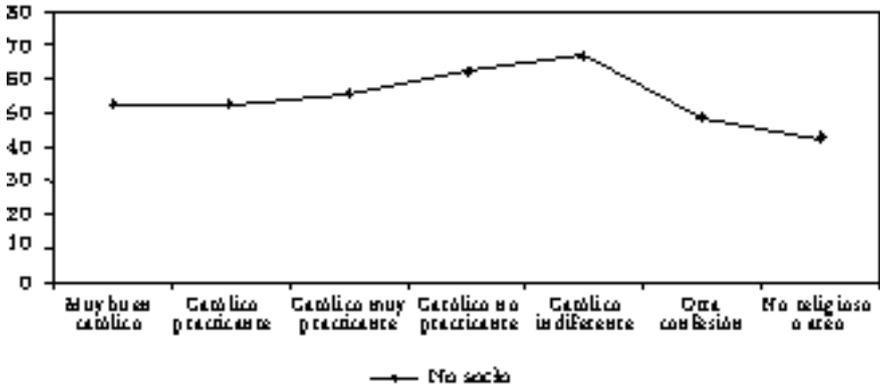
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

organizaciones (32%). Los que disponen de menos ingresos son los que presentan el menor valor de porcentaje de participación (33%). Así en el gráfico 2.13 se observa una relación estrecha entre renta y pertenencia a ONL.

De los encuestados, según la práctica religiosa (gráfico 2.15), los que se identifican como no religiosos o ateos son los más participativos (58%) a diferencia de los *muy buenos católicos* que declaran en un 52% no ser socios de ninguna entidad. Los que menos participan como socios en entidades son los *católicos indiferentes*, con un 66,9% y los *católicos no practicantes* con un 62,2%.

En cuanto a la pertenencia a más de cuatro entidades, destacan de nuevo los ateos o no religiosos con un 8,8% y los *muy buenos cató-*

GRÁFICO 2.15: Distribución del porcentaje de no pertenencia a ONL por religión

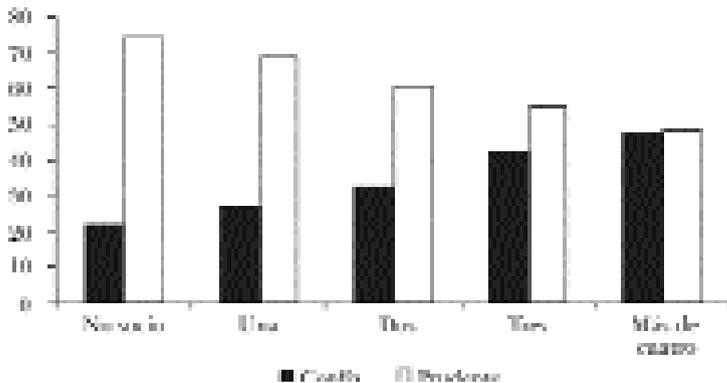


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

licos con un 6,3%, mientras que los *católicos indiferentes* presentan el porcentaje más bajo, el 1,4%.

En el gráfico 2.16, sólo el 26,4% considera que se puede confiar en el resto de individuos y de ellos el 47,2% declara participar en más de cuatro entidades no lucrativas en calidad de socios, lo que supondría el 12,5% de la totalidad de los encuestados. El 69,3% de la muestra dice que no se puede ser confiado con las personas y este sentimiento se traduce en una clara pauta de comportamiento; el 73,9% de ellos no son socios de ONL. Así, cuanto más se considera

GRÁFICO 2.16: Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por nivel de confianza a ONL por nivel de confianza



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

que se puede confiar en la mayoría de la gente parece que hay una mayor posibilidad de participar en una pluralidad de asociaciones.

El segundo análisis que permite hacer la encuesta es si las personas además de ser socios participan en las actividades de la ONL, son donantes de otras organizaciones y realizan tareas de voluntariado (cuadro 2.6). En este caso la participación está representada por el 31,5, los donantes, un 23,4 y los voluntarios, un 16,4%. Como veremos más adelante las cifras de socios, donantes y voluntarios en España son en términos absolutos y relativos destacadamente más bajas que en la mayoría de los países europeos.

CUADRO 2.6: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios

	Participa	Donante	Voluntario
No	51,4	51,4	51,4
Sí	31,5	23,4	16,4
Total	83,0	74,8	67,8
N.C.	17,0	25,2	32,2

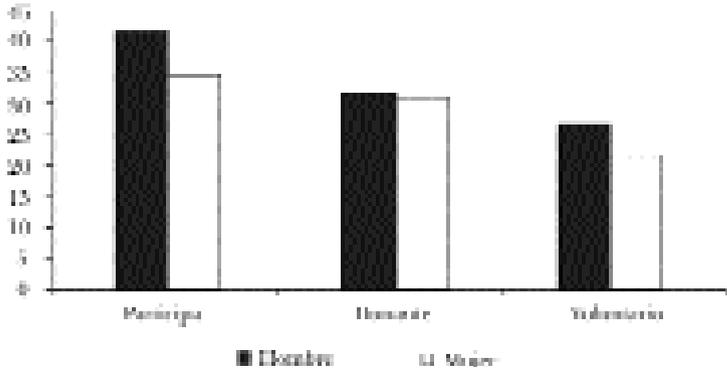
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

Los diferentes modos de participación, diferenciando por sexos (gráfico 2.17a), siguen estando a favor de los hombres (41,6%) frente a las mujeres (34,7%). Es decir, se sigue manteniendo el mismo caso que para ser socio. En el caso de la donación esta diferencia se reduce (31,7 y 30,9%) y vuelve a ampliarse para ser voluntario (26,8 y 21,8%, respectivamente).

Atendiendo al tamaño del municipio de los encuestados (gráfico 2.17c) encontramos que se participa más en las poblaciones de menos de dos mil habitantes (48,4%) y en las de más de un millón (39,8%). En el caso de los donantes, el mayor porcentaje, el 40,6%, se da en las grandes ciudades mientras que en los voluntarios los valores más altos (27%) se originan en las poblaciones más pequeñas, menores de diez mil habitantes y en las ciudades de más de un millón de habitantes (27%).

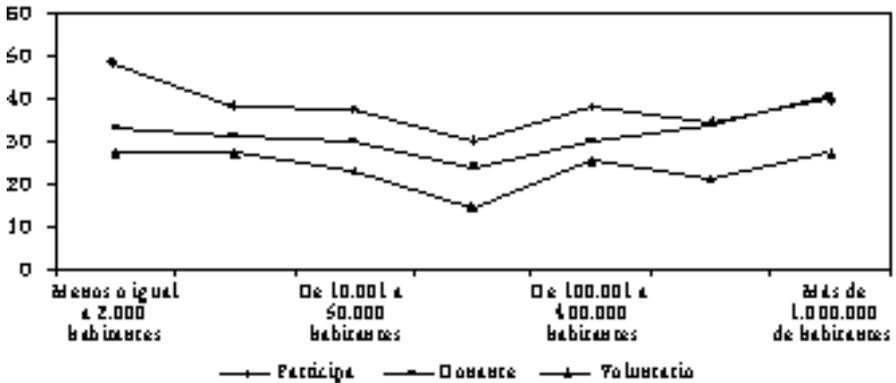
Según el estado civil, tal y como consta en el gráfico 2.17c, los que viven en pareja y los casados son los que presentan los valores más altos en los tres casos, mientras que los solteros se aproximan a

GRÁFICO 2.17a: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por sexo



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.17b: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por tamaño del municipio

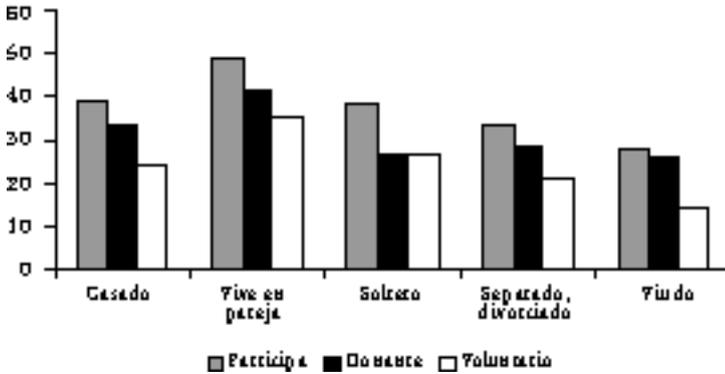


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

los valores de participación y presentan un mayor porcentaje de voluntarios (26,2%) y menor en el caso de ser donantes.

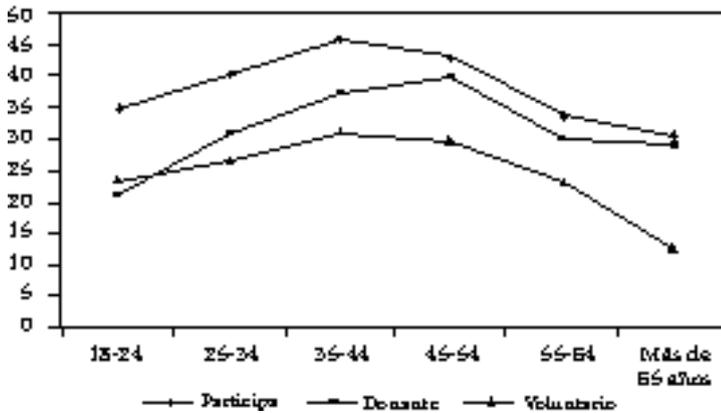
La idea antes apuntada se reafirma cuando se observa que los más jóvenes (edades comprendidas entre los 18 y los 24 años) optan por participar en las ONL mayoritariamente como voluntarios (23,3%). El tramo de edad entre 25 y 54 años presenta los mayores porcentajes en los tres casos de vinculación en las ONL, situación similar a la encontrada para la confianza (gráfico 2.17d).

GRÁFICO 2.17c: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por estado civil



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.17d: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por tramos de edad

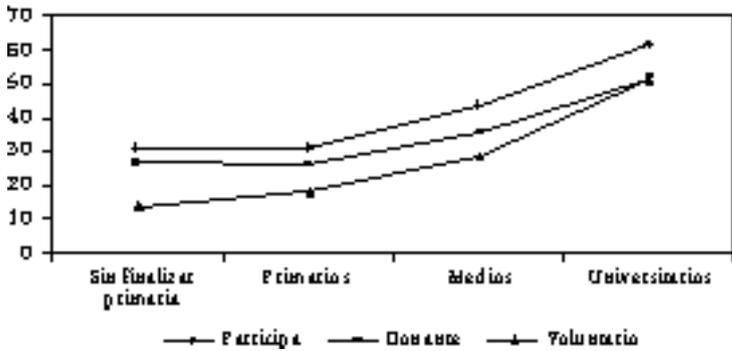


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

Definitivamente, son los universitarios y las personas que cursan estudios medios entre los que se encuentra localizado el mayor número de encuestados que participan, donan y son voluntarios (61,5, 51,7 y 50,8% respectivamente) (v. gráfico 2.17e).

Tener un trabajo remunerado o no es un claro distintivo sobre el nivel y tipo de participación por el que opta el encuestado (gráfico 2.17f). Los encuestados que tienen un trabajo remunerado son más participativos (44,3%) frente a los que no (32,9%), cuando

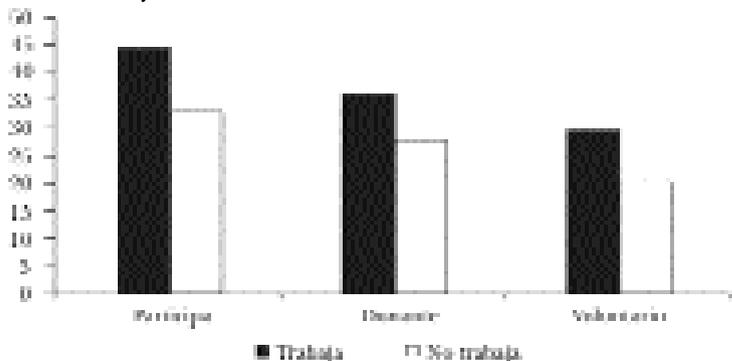
GRÁFICO 2.17e: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por nivel de estudios



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

se les pregunta sobre su colaboración como socios de una ONL. Era de esperar que los que no tienen un trabajo remunerado optarán por participar especialmente como voluntarios, dado que disponen de tiempo y no supone un desembolso económico esencial. Sin embargo, véase que existen más personas que tienen un empleo remunerado y que, además, son voluntarios (29,5 del 44,3% de los trabajadores que se declaran partícipes) que los que no y son voluntarios (sólo el 20,1 del 32,9% que participan de los desempleados).

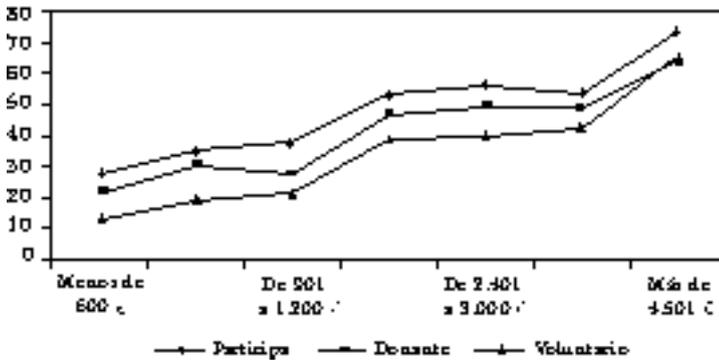
GRÁFICO 2.17f: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios y situación laboral



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

En cuanto al volumen de ingresos mensuales como elemento discriminatorio, hay que indicar que los que tienen más ingresos se declaran partícipes (el 73,5% de los encuestados con más de 4.500 euros de ingresos mensuales) y el 65,4% se declara voluntario. En los datos se detecta que el grado de participación, tanto en forma de donante como de voluntario se incrementa al mismo ritmo que el aumento de renta percibida por los encuestados (gráfico 2.17g).

GRÁFICO 2.17g: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por niveles de ingresos mensuales

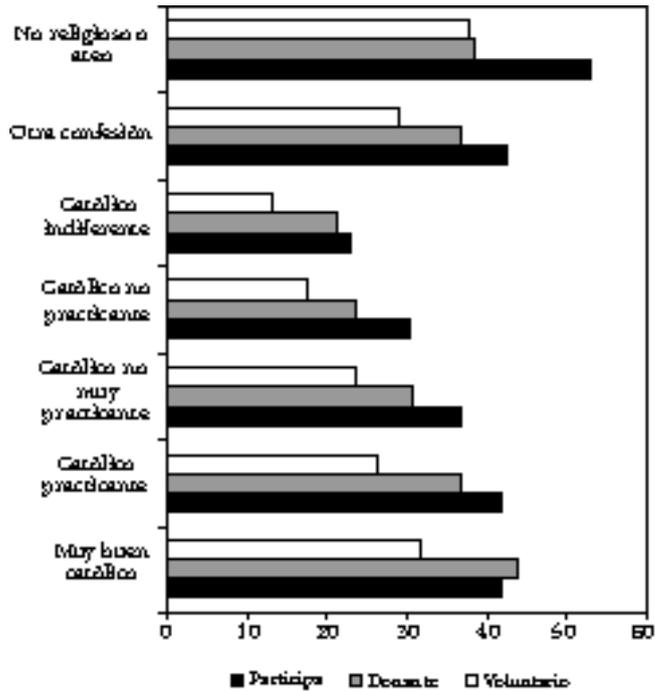


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

En cuanto a la implicación en ONL y el nivel de religiosidad (gráfico 2.17h) encontramos que los no religiosos o ateos son los que más participan (52,8%) y son los más voluntarios (37,9%). Mientras que hay más donantes en el grupo de los denominados *muy buen católico* con un 43,9%.

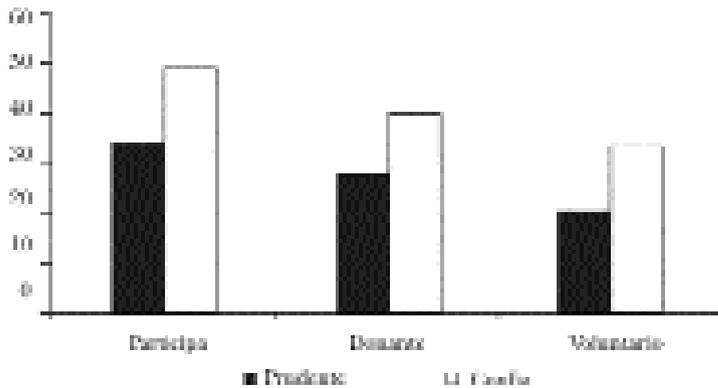
Cuando se analiza el grado de confianza (gráfico 2.17i) que manifiestan los encuestados en relación con el tipo de participación efectiva en las entidades asociativas, se observa que cuanto más se confía más se participa y en esto lo que predomina es la figura del donante. Véase que aquellos que manifiestan mayor confianza en las personas se implican más en las ONL. Aquellos que confían y participan son un 49%, los donantes son el 40,1%, mientras que los voluntarios suponen un 33%.

GRÁFICO 2.17h: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por religión



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.17i: Porcentaje de participación, donantes y voluntarios según confianza interpersonal



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 2 (apéndice 1).

2.1.3. Pertenencia a ONL: una comparación internacional

Para saber el grado de implicación de los españoles en las ONL en comparación con el resto de europeos nos basamos en los datos del EVS. De esta comparación en el cuadro 2.7 observamos cuatro niveles en función de la participación en calidad de socios:

CUADRO 2.7: Pertenencia a ONL (1999-2000)
(porcentajes)

País	No socio	Socio
Alemania	53,0	47,0
Austria	32,8	67,2
Bélgica	33,8	66,2
Dinamarca	0,2	99,8
España	68,9	31,1
Finlandia	13,2	86,8
Francia	60,5	39,5
Grecia	43,3	56,7
Holanda	7,6	92,4
Irlanda	42,4	57,6
Italia	57,9	42,1
Portugal	72,1	27,9
Reino Unido	66,4	33,6
Suecia	4,3	95,7
Media	42,4	57,6

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

1. Países con muy alto grado de pertenencia (del 80 al 100% de los encuestados son socios): Dinamarca, Suecia, Holanda y Finlandia.
2. Países con alto grado de pertenencia (el 60 y el 79% de los encuestados son socios): Bélgica y Austria.
3. Países con grado medio de pertenencia (del 45 al 59% de los encuestados son socios): Grecia, Irlanda, Italia y Alemania.
4. Países con bajo grado de pertenencia (del 20 al 44% de los encuestados son socios): Portugal, España, Reino Unido y Francia.

Así, se observa que durante el período 1999-2000 en nuestro país el grado de implicación como socio era realmente bajo, el penúltimo puesto con un 31,1%, y en Portugal el grado más bajo de todos con un 27,9%.

En el cuadro 2.8 muestra con detalle que entre los países *con muy alto grado de asociación*, las pautas de los individuos en términos de asociación son algo diferentes. En Holanda y Suecia la tendencia es a participar en dos asociaciones (el 21,9 y el 23,1%, respectivamente de los declarados partícipes-socios), mientras que en Dinamarca y en Finlandia muestran una tendencia a concentrarse como socios en una entidad (el 35,5 y el 29,2%, respectivamente de los declarados socios). En el resto de los países se observa una clara predisposición a ser socios en una sola organización.

CUADRO 2.8: Pertenencia a ONL según el número de entidades (1999-2000)
(porcentajes)

País	No socio	Socio			
		Una	Dos	Tres	Más de cuatro
Alemania	53,0	28,0	12,9	4,1	2,0
Austria	32,8	28,8	17,6	10,3	10,6
Bélgica	33,8	28,0	16,4	8,8	13,1
Dinamarca	0,2	35,5	31,2	16,9	16,1
España	68,9	20,6	5,4	2,1	2,9
Finlandia	13,2	29,2	27,0	17,0	13,7
Francia	60,5	25,7	8,3	3,2	2,3
Grecia	43,3	25,6	14,9	7,5	8,7
Holanda	7,6	14,3	21,9	19,0	37,2
Irlanda	42,4	26,7	16,9	5,7	8,4
Italia	57,9	24,0	9,6	4,2	4,4
Portugal	72,1	20,8	3,9	1,6	1,5
Reino Unido	66,4	19,7	8,8	2,5	2,6
Suecia	4,3	13,4	23,1	20,6	38,5
Media	42,4	24,7	14,7	8,0	10,2

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

En cuanto al grado de participación de los europeos como voluntarios atendemos de nuevo a una clasificación en tres bloques (cuadro 2.9).

CUADRO 2.9: Participación como voluntario en ONL (1999-2000)
(porcentajes)

País	No voluntario	Voluntario
Alemania	80,0	20,0
Austria	69,3	30,7
Bélgica	62,1	37,9
España	82,2	17,8
Finlandia	46,1	53,9
Francia	72,9	27,1
Grecia	59,8	40,2
Holanda	50,8	49,2
Irlanda	66,8	33,2
Italia	73,8	26,2
Portugal	83,3	16,7
Suecia	43,9	56,1
Media	67,9	32,1

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

1. Países con nivel alto de voluntariado (del 40 al 60% de los partícipes son voluntarios): Suecia, Finlandia y Holanda.
2. Países con nivel medio de voluntariado (del 30 al 39% de los partícipes son voluntarios): Grecia, Bélgica, Irlanda y Austria.
3. Países con bajo nivel de voluntariado (el 10 y el 29% de los partícipes son voluntarios): Francia, Italia, Alemania, España y Portugal.

En concreto, España (17,8%) es uno de los dos países que más bajo porcentaje de voluntarios registra junto con Portugal (16,7%), ambos bastante alejados del resto de los países.

Cuando preguntamos en cuántas organizaciones participan los que se declaran voluntarios en los países europeos, en el cuadro 2.10 destacan Suecia y Holanda como los países con mayor porcentaje de personas que son voluntarias en más de dos organizaciones (28 y 23,6%), mientras que Portugal y Alemania son

los países con los porcentajes más bajos, 3,3 y 3,7%, respectivamente. España se sitúa entre los países con menor porcentaje de personas que responden ser voluntarios en más de una organización, con un 4,9%.

CUADRO 2.10: Participación como voluntario en ONL según el número de entidades (1999-2000)
(porcentajes)

País	No voluntario	En una	Dos o más
Alemania	80,0	16,3	3,7
Austria	69,3	20,7	10,0
Bélgica	62,1	22,4	15,5
España	82,2	12,9	4,9
Finlandia	46,1	32,3	21,6
Francia	72,9	20,0	7,1
Grecia	59,8	19,2	21,0
Holanda	50,8	25,5	23,6
Italia	73,8	15,8	10,4
Irlanda	66,8	19,2	14,0
Portugal	83,3	13,5	3,3
Suecia	43,9	27,9	28,2
Media	67,9	19,7	12,4

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

La comparación con los países de nuestro entorno muestra que los datos de porcentaje de pertenencia (31,1%) son cercanos a los de Portugal (27,9%), Reino Unido (33,6%) y en el caso de porcentaje de voluntariado (17,8%) a Portugal (16,7%). Es decir, estamos en los valores más bajos de los países europeos. Por otra parte, los países nórdicos presentan unos datos que reflejan una sociedad distinta e interesante. Son países donde el estado del bienestar tiene carácter universal y está más desarrollado. Para algunos esto podría influir negativamente en el desarrollo y participación en las ONL (de acuerdo con la propuesta de Weisbrod 1986) y, sin embargo, en Dinamarca el 99,8, en Finlandia el 86,8, en Suecia el 95,7% de la encuesta pertenecen a una ONL. En el caso de Finlandia, el 53,9 y en Suecia el 56,1% de los encuestados son voluntarios. Estas altas cifras

de participación junto con un elevado desarrollo del estado del bienestar nos lleva a pensar que la *intervención* del Estado que asegure las condiciones de posibilidad que comentábamos en el capítulo anterior debería ser tenido en cuenta en la generación de capital social. Si esto lo relacionamos con la evolución en España, donde hemos observado que la *libertad* significó un incremento relevante de la creación de asociaciones y fundaciones —y aun sin tener datos de calidad sobre la pertenencia—, parece razonable pensar que también influyó en ello. Sin embargo, el despegue de la implicación y colaboración a través de la sociedad civil organizada no se ha producido desde 1980. Cabe afirmar que nuestro *desarrollo* económico no ha ido de la mano de nuestro desarrollo social de «las respuestas de carácter cooperativo y solidario ante las situaciones de crisis, vulnerabilidad y dependencia», tanto por parte del Estado como por parte de la sociedad civil.

2.1.4. Determinantes de la pertenencia a ONL

En el epígrafe anterior hemos detallado las relaciones entre ser socio, participar en actividades, y ser donante y voluntario, así como las diferentes características socioeconómicas de las personas de la encuesta. Hemos apreciado diferencias en cada una de ellas, pero este análisis no es suficiente para evaluar el grado de influencia de estas características a la hora de conocer por qué las personas deciden colaborar con una ONL. Asimismo, al no disponer de datos de tiempo dedicado a las tareas de voluntariado o la cantidad donada o la cantidad de la cuota aportada como socio no podemos profundizar en estas cuestiones, que serían fundamentales. Sin embargo, sí que podemos examinar la decisión de ser o no voluntario, ser o no donante o ser o no socio e identificar los factores que influyen en esta decisión.

A continuación comentamos los resultados del análisis de los factores determinantes³⁹ (2007) de la participación en ONL. Para ello se estima cuáles son las variables que influyen en que una persona decida implicarse en una ONL (cuadros 7 y 8 del apéndice 1). De modo que el decidir colaborar o no con una ONL, considerando las diferentes posibilidades, se relaciona con las características socio-

³⁹ Véase también García y Marcuello (2007) donde se publica el proceso de cálculo de los índices.

económicas de las personas descritas en los cuadros y gráficos anteriores y los factores del entorno. Así tenemos un grupo de variables socioeconómicas (sexo, edad, casado o no, trabajo remunerado o no, estudios, nivel de renta y religiosidad) y variables del entorno, el tamaño del municipio, la redistribución de la renta a través del Índice de Gini, y, finalmente, la influencia del sector público a través del gasto en educación.

En primer lugar, al analizar por separado los diferentes modos de vincularse a una ONL, los resultados del cuadro 7 del apéndice 1 muestran mayor probabilidad en los hombres que en las mujeres en la decisión de ser voluntario, socio y participante, mientras que no hay diferencias de sexo en la decisión de ser donante. A partir de los 25 años, a medida que aumenta la edad, hay una mayor probabilidad de colaborar en las cuatro posibilidades. 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 a las convicciones religiosas, los católicos más practicantes presentan probabilidades más altas que el resto de entrevistados. Teniendo en cuenta las variables del entorno, el tamaño del municipio más favorable es de cien a cuatrocientos mil habitantes, y el más desfavorable de cuatrocientos mil a un millón.

Tal y como hemos comentado en el capítulo 2, actualmente se han producido cambios profundos en la manera de vincularse a las ONL, de forma que las diferencias entre socio, donante o voluntario son cada vez más difusas. Así, encontramos voluntarios que sólo participan una vez al año, donantes que hasta participan en asambleas y socios que sólo pagan la cuota. En la línea propuesta por Bauman (2001) se trata de vínculos de pertenencia a una comunidad que en estos tiempos tienden a ser cada vez más livianos y semejantes entre sí. En este sentido, las fronteras entre una y otra figura son borrosas y tal vez sea más correcto hablar de colaboración con las ONL en general. Por ello, analizamos la vinculación con las ONL de cada persona de la encuesta del CIS 2.450 (2002) como un índice de compromiso que se construye 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.

Los resultados del cuadro 8 del apéndice 1 muestran que hay mayor nivel de compromiso con las ONL 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 al aspecto religioso, el mayor compromiso va unido a ser católico muy practicante. Las variables del entorno nos indican que el tamaño del municipio apunta a un mayor compromiso en los municipios pequeños, entre diez y cien mil habitantes, seguidos de los de cien a cuatrocientos mil.

Hasta el momento, las variables comentadas se refieren a las características socioeconómicas de las personas que toman la decisión. Sin embargo, en el trabajo se considera que puede haber dos variables del entorno que pueden influir sobre dicha decisión: la desigualdad de la distribución de la renta en las diferentes comunidades autónomas y el gasto público social.

Es lógico pensar, tal y como se propone en algunos trabajos (v. Alesina y La Ferrara 2000), que las personas tendemos a agruparnos con otras con las que compartimos rasgos comunes y, por tanto, existe una menor propensión a la participación en comunidades heterogéneas. Sin embargo, esto puede tener dos vertientes, por un lado, si hay una gran heterogeneidad cultural, étnica, religiosa, etc., es de esperar que las personas se asocien con aquellos con los que comparten creencias y situaciones comunes. Por otro lado, si pensamos que la heterogeneidad de la población se puede producir también por la desigualdad de la distribución de la renta⁴⁰ éste es un elemento que probablemente sea más influyente sobre la participación. Así, analizar el efecto de la desigualdad originada por el nivel de ingresos se puede realizar mediante el Índice de Gini. El resultado esperado se confirma con los resultados, de modo que una mayor desigualdad de la población influye negativamente sobre todos los modos de participación en ONL. Finalmente, se incorpora otra variable que es el gasto público en educación como un factor del entorno que puede influir sobre la cohesión social, al favorecer un mayor acceso a la educación. El resultado obtenido nos muestra que existe una relación positiva entre cualquiera de las formas de vincularse con una ONL y el gasto público en educación.

⁴⁰ Esto se agudiza todavía más si hay una gran desigualdad en la formación.

Con estos resultados pensamos que, tanto gestores de las ONL como responsables de instituciones públicas, deberían tener en cuenta tanto nuestra especial situación con respecto a los países de nuestro entorno como los cambios que se han producido en el modo de implicarse en las entidades. De este modo, en primer lugar, es necesario buscar mecanismos que faciliten el acercamiento de las personas a las ONL, puesto que parece que implicarse en una entidad facilita el implicarse en otra. Esto es, las ONL podrían buscar mecanismos de colaboración entre ellas para establecer estrategias conjuntas y fomentar la participación en todo tipo de ONL. Desde el punto de vista de las políticas públicas, en este caso desde el gasto en educación, encontramos evidencias de que el que favorezcan la disminución de las desigualdades en la redistribución de la renta tiene un efecto doble, además de mejorar el bienestar de los receptores, al favorecer la participación en ONL, ya que los servicios que prestan estas entidades van a beneficiar a más personas. Por eso, también, el incremento del gasto público en educación, además de mejorar el nivel individual y colectivo de capital humano, tiene otro efecto directo; es uno de los factores individuales que más favorece la participación en ONL, por lo que multiplica la transferencia de conocimiento y permite fortalecer el sector no lucrativo con una mayor implicación de personas.

Finalmente, con la comparación internacional hemos observado que las cifras en España son de las más bajas en pertenencia y voluntariado. Si esto lo relacionamos con las características que más influyen para que los encuestados tengan algún tipo de vinculación con las ONL encontramos que éstas son ser hombre, evoluciona con la edad en forma de n , de modo que de 45 a 54 años presenta el mayor valor, con el nivel educativo y con el nivel de ingresos. Estos resultados nos permiten pensar de nuevo que los sectores de población que potencialmente disponen de mayor capital social individual son los que a su vez se vinculan con las redes formales que proporcionan las ONL. Esto, una vez más, refleja algunas de las características especiales de España: los sectores de población con menor formación y menores ingresos *si tienen* una red familiar y una red de relaciones de amistad dispondrán de una red que le apoye o a la que apoyar, pero con esto no sólo se nace sino que se hace.

2.2. Participación política

La participación política es otro de los elementos que se incluyen como una de las bases del capital social. En este epígrafe vamos a valorar la participación política a través de dos aspectos; uno, el voto, y dos, la participación en actividades políticas.⁴¹ Los datos disponibles son de diversas fuentes por lo que se hará referencia en cada uno de ellos a su procedencia.

2.2.1. Participación en elecciones

Tal y como se observa en el cuadro 2.11 los porcentajes de participación en elecciones varía según el tipo de proceso electoral. Las de menor participación son las elecciones al Parlamento Europeo seguidas de las locales. Las autonómicas y generales tienen más similitudes al alza. Sin embargo, en la encuesta a partir de la que vamos a analizar los datos solamente nos vamos a referir a las elecciones generales. En este caso los porcentajes de participación han sido en el año 1993 de 76,4, en 1996, de 77,4 y en 2000, de 68,7%.

A continuación realizamos un análisis descriptivo similar al realizado para la pertenencia a ONL. A partir del estudio del CIS 2.450 (2002) relacionamos los encuestados que responden a la pregunta de si han votado con las características socioeconómicas. De nuevo las características son el sexo, la situación laboral (tiene un trabajo remunerado o no), el estado civil, la edad, el nivel de estudios, el nivel de ingresos, la religiosidad y la confianza interpersonal. En el apéndice 1, se presenta el cuadro 9 donde se recogen los porcentajes que se comentan a continuación y desde donde se han realizado los gráficos.

A la vista de los datos sobre el porcentaje de participación electoral por sexo (v. gráfico 2.18a), inicialmente hombres y mujeres se encuentran equiparados, aunque la leve diferencia a favor de la mujer (77,8% de participación femenina en las elecciones frente al 77,5% de los hombres).

⁴¹ En la línea de otros trabajos como *First European Quality of Life Survey: Participation in Civil Society*, 2006.

CUADRO 2.11: Participación electoral. España (1991-2001)

(porcentajes)

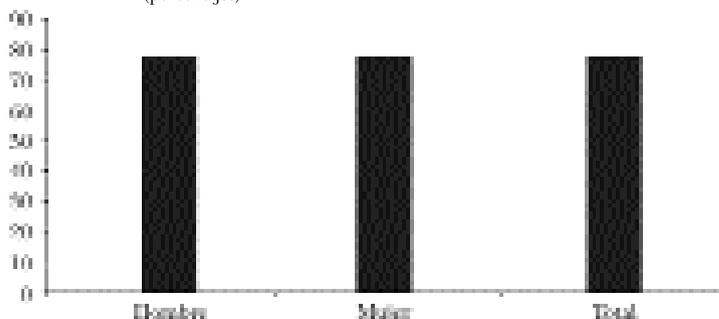
Participación en elecciones	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Generales al Congreso	„	„	76,4	—	—	77,4	—	—	—	68,7	—
Locales	62,8	„	„	—	69,9	—	—	—	64,0	—	—
Autonómicas ¹	65,2	54,9	64,2	65,4	70,9	77,9	62,5	70,6	64,7	69,7	67,9
Al Parlamento Europeo	„	„	„	59,1	—	—	—	—	63,1	—	—

Nota: Las elecciones de cada año corresponden a las siguientes autonomías: 1990, Andalucía, País Vasco; 1991, Aragón, Principado de Asturias, Illes Balears, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunitat Valenciana, Extremadura, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra, La Rioja; 1992, Cataluña; 1993, Galicia; 1994, Andalucía, País Vasco; 1995, Aragón, Principado de Asturias, Illes Balears, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunitat Valenciana, Extremadura, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra, La Rioja; 1996, Andalucía; 1997, Galicia; 1998, País Vasco; 1999, Aragón, Principado de Asturias, Illes Balears, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunitat Valenciana, Extremadura, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra y La Rioja; 2000, Andalucía y 2001, Galicia y País Vasco (según el Ministerio del Interior y anuarios estadísticos de distintas comunidades autónomas; INE, Oficina del Censo Electoral).

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (Ministerio del Interior), Elecciones a Cortes Generales (Ministerio del Interior), Elecciones Locales.

GRÁFICO 2.18a: Voto por sexo en las elecciones generales de 2000

(porcentajes)

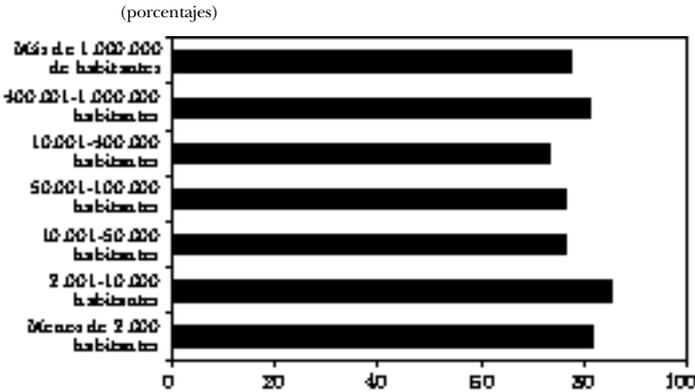


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

En el gráfico 2.18b observamos que los niveles de mayor participación electoral se registran en zonas rurales de 2.001 a 10.000 habitantes y en ciudades de población de 400.001 a 1.000.000 de habitantes. El punto mínimo se registra en zonas con población entre 10.001 y 400.000 habitantes.

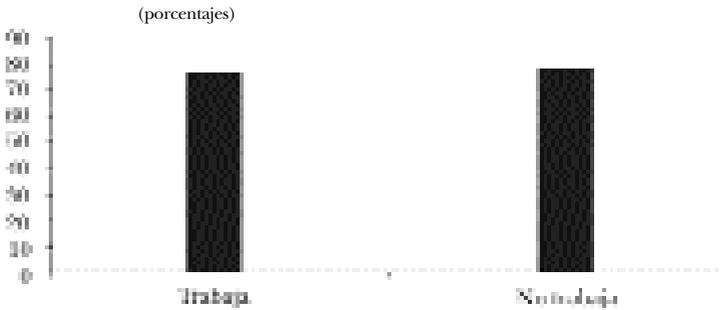
Las personas que tienen un empleo remunerado (77%), según el gráfico 2.18c, tienden a participar un poco menos en las elec-

GRÁFICO 2.18b: Voto por tamaño del municipio en las elecciones generales de 2000



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.18c: Voto y situación laboral en las elecciones generales de 2000



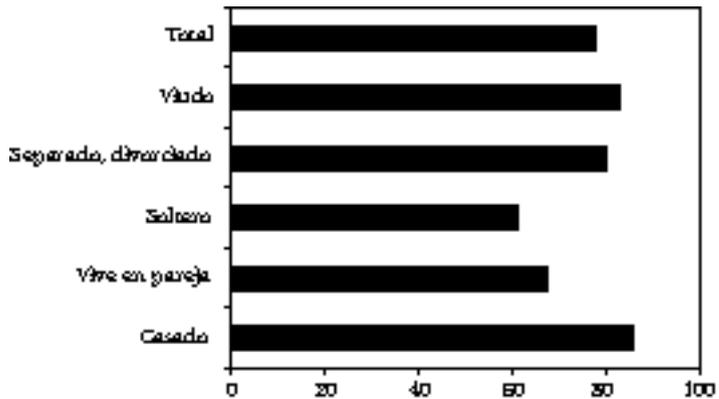
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

ciones ejerciendo su derecho al voto que los que no trabajan (78,1%).

En el gráfico 2.18d se diferencia el porcentaje de voto según el estado civil del encuestado. Según los tipos, los casados, separados, viudos y divorciados son los que ejercen más su derecho de voto en las elecciones (casado: 85,6; separado, divorciado: 80,1; y viudo: 83,1%), frente a solteros y parejas.

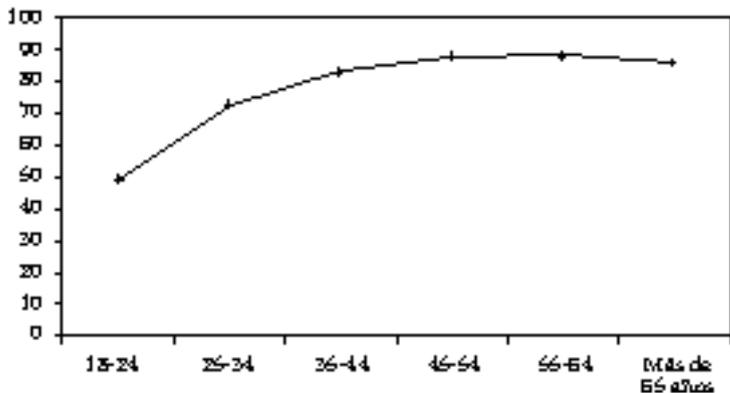
En el gráfico 2.18e se muestra el porcentaje de voto por tramos de edad. Recordemos que los más jóvenes son los más propensos a dedicar su tiempo a actividades dentro del tercer sector. Esta *voluntad* va decreciendo conforme el individuo gana en edad. Al respecto, cuando cotejamos la anterior observación con la evolución

GRÁFICO 2.18d: Voto por estado civil en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.18e: Voto por tramos de edad en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)

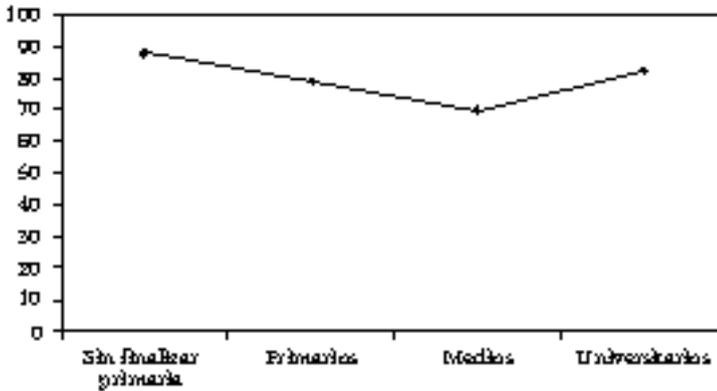


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

del porcentaje de votos distribuidos por edades vemos que éste incrementa por tramos de edad.

El gráfico 2.18f nos muestra que las personas sin estudios (88,2%) así como aquellas con estudios universitarios (82,3%) son las más participativas en convocatorias electorales. Para el caso de los encuestados con estudios primarios el porcentaje de voto fue del 78,7% y los que habían realizado estudios medios en el porcentaje fue del 69,6%.

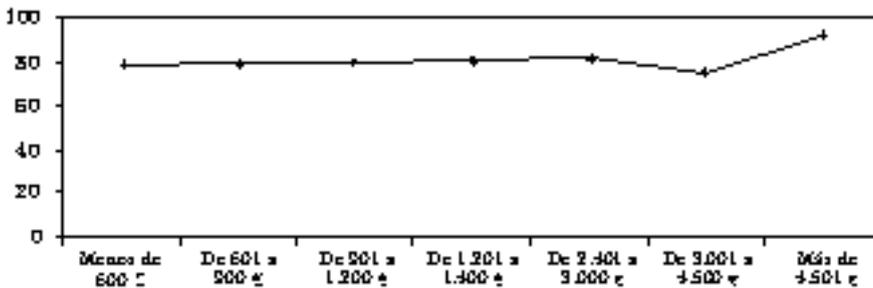
GRÁFICO 2.18f: Voto por nivel de estudios en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

El porcentaje en participación electoral apenas varía en los diferentes tramos, salvo para el caso de los mayores ingresos con un 92,1% (v. gráfico 2.18g).

GRÁFICO 2.18g: Voto por nivel de renta en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)

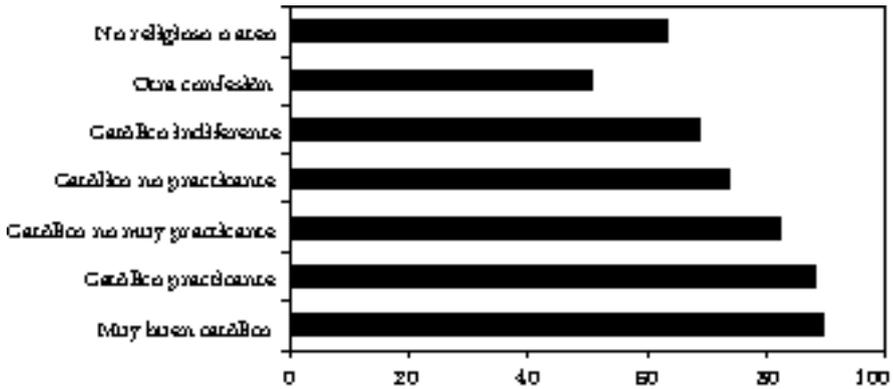


Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

A la vista del gráfico siguiente (2.18h), conforme aumenta el nivel de religiosidad y aún más la implicación en el catolicismo, se observa más participación electoral (89,1%). Por el contrario, cuanto menos religioso es el encuestado menos ejerce su derecho al voto (63,5%) junto con los que tienen una religión (50,6%).

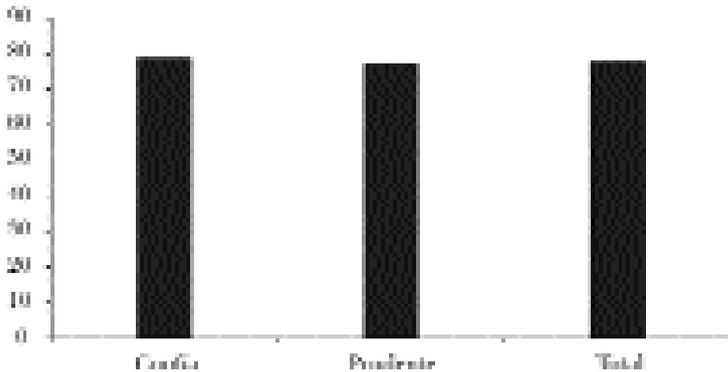
Por otro lado, y a la vista de los datos del gráfico 2.18i, los encuestados que se declaran *confiados* ante terceros ejercen en mayor

GRÁFICO 2.18h: Voto y nivel de religiosidad en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.18i: Voto y nivel de confianza en las elecciones generales de 2000
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 9 (apéndice 1).

medida su derecho al voto (78,7%) que los individuos que se auto-definen como *prudentes* (76,7%).

2.2.2. Participación en actividades políticas

Votar en unas elecciones es una de las expresiones de la participación política. Sin embargo, existen otras vías para canalizar la participación en las cuestiones de la *polis*.⁴²

⁴² Decimos esto sabiendo que nuestro sistema social tiene muy poco de aquella *polis* griega que la teoría ha dejado como referencia.

En este caso, dos de las variables comúnmente utilizadas⁴³ son que las personas firmen en documentos de apoyo a una causa y la participación en manifestaciones. Para ello, disponemos de datos de 1980, 1990 y 2000 y la encuesta de referencia en los apartados anteriores del año 2002 (cuadro 2.12).

De la comparación se concluye que la evolución experimentada en las *firmas de manifiestos* tiene una tendencia media en el intervalo 1980-2000 decreciente. Véase que en 1980 los que manifiestan haber participado en firmas de apoyo son un 52,3%, mientras que en 1990 sólo el 32% reconoce que ha firmado.

En la misma línea, si comparamos cómo ha evolucionado la sociedad española en relación con la participación en manifestaciones, observamos que la tendencia es también decreciente. Así, en 1980 los que habían participado en manifestaciones suponían un 38,7%. En 1990, el porcentaje de participación activa en manifestaciones bajó un 10% en relación con hace diez años y sólo el 28% de los encuestados mostró que se había manifestado. El porcentaje de participación en 2000 es del 37% (de forma habitual o discontinua), notablemente más bajo que en 1980 y un poco más elevado que en 1990.

CUADRO 2.12: Participación en actividades políticas.

España (1980, 1990 y 2000)

(porcentajes)

	1980	1990	2000
Firmas de apoyo	52,3	32,0	35,9
Participación en manifestaciones	38,7	28,0	37,0

Fuente: Estudios CIS 1.237 (1981), 1.890 (1990) y 2.384 (2000).

2.2.3. Participación política: comparación internacional

En términos generales, en la década de los noventa se detecta en la mayoría de los países del cuadro 2.13 una disminución en la participación electoral. Solamente para Bélgica, Dinamarca, Francia e Irlanda el porcentaje de participación en elecciones calculado para

⁴³ Y las tomamos como referencia, a pesar de todo lo que tendría que discutirse.

1997 y para 2002 se mantiene, mientras que solamente aumenta para Alemania y Grecia.

Esta situación se produce también en España que pasa de un porcentaje de voto del 80,6% calculado para el año 1997 al 73,8% en 2000.

En cuanto a los diferentes porcentajes destacan los siguientes grupos:

- Países por debajo del 60% de voto en media para 2002: Reino Unido y Francia.
- Entre el 60 y el 70%: Finlandia, Irlanda y Portugal.
- Entre el 70 y el 80%: Holanda, Austria, Noruega, España, Alemania y Suecia.
- Más del 80%: Dinamarca, Bélgica, Italia y Grecia.⁴⁴

CUADRO 2.13: Elecciones parlamentarias y porcentaje de voto en Europa

	Número de elecciones desde 1945	Año	Porcentaje de voto (IDEA 1997)	Año	Porcentaje de voto (IDEA 2002)
Alemania	14	1994	72,4	1998	75,3
Austria	17	1995	78,6	1999	72,6
Bélgica	18	1995	83,2	1999	83,2
Dinamarca	22	1998	83,1	1998	83,1
España	8	1996	80,6	2000	73,8
Finlandia	16	1995	71,1	1999	65,2
Francia	15	1997	59,9	1997	59,9
Grecia	18	1996	83,9	2000	89,0
Holanda	16	1994	75,2	1998	70,1
Irlanda	16	1997	66,7	1997	66,7
Italia	15	1996	87,4	2001	84,9
Noruega	15	1997	76,9	2001	73,0
Portugal	10	1995	79,1	1999	69,3
Reino Unido	16	1997	69,4	2001	57,6
Suecia	17	1994	83,6	1998	77,7

Fuente: IDEA (2002).

⁴⁴ Hay que tener en cuenta que Bélgica y Grecia tienen un sistema electoral de participación obligatoria.

Para evaluar la actividad política desde las firmas de peticiones de apoyo y participación en manifestaciones utilizamos los datos disponibles del EVS de 1999-2000. En el cuadro 2.14 destaca una gran variación en el porcentaje que va desde el 22,6% de Portugal hasta el 87,4% de Suecia. Asimismo, destacan España y Portugal como los países donde menos peticiones de apoyo han firmado los encuestados, 28,6 y 22,6%, respectivamente, mientras que sobresale Suecia con el mayor porcentaje (87,4%).

CUADRO 2.14: Porcentaje de firmas de apoyo (1999-2000)

	Lo ha hecho	Lo haría	No lo haría
Alemania	50,65	35,18	14,17
Austria	56,67	23,93	19,40
Bélgica	68,45	19,94	11,61
Dinamarca	56,78	27,14	16,08
España	28,60	38,72	32,68
Finlandia	49,54	36,80	13,66
Francia	68,34	22,42	9,23
Gran Bretaña	79,37	15,12	5,52
Holanda	59,14	29,67	11,19
Irlanda	59,54	25,73	14,73
Italia	54,62	30,41	14,97
Portugal	22,56	38,98	38,46
Suecia	87,35	10,18	2,47

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

La participación en manifestaciones (v. 6 cuadro 2.15) varía entre el 13,4% de Gran Bretaña y el 39,7% de Francia. Los países por debajo de un 20% de personas que han participado en manifestaciones son Gran Bretaña, Finlandia, Portugal y Austria, mientras que los mayores porcentajes se dan en Francia, Bélgica y Suecia. España con un 26,9% se sitúa en torno a la media de la muestra de países.

2.2.4. Determinantes de la participación en elecciones

Al igual que para el caso de la participación en ONL, en este epígrafe se revisa la participación en elecciones a través del voto y se contrasta cuáles son las características de los encuestados que más influyen para que una persona decida votar en las elecciones gene-

CUADRO 2.15: Participación en manifestaciones (1999-2000)

	Lo ha hecho	Lo haría	No lo ha hecho
Alemania	27,04	41,56	31,39
Austria	16,67	35,88	47,46
Bélgica	35,76	30,59	33,66
Dinamarca	29,33	39,31	31,35
España	26,91	33,24	39,85
Finlandia	14,58	43,84	41,58
Francia	39,67	33,93	26,40
Gran Bretaña	13,42	38,61	47,97
Holanda	31,24	36,83	31,94
Irlanda	20,90	45,46	33,64
Italia	34,78	39,37	25,86
Portugal	14,87	38,95	46,18
Suecia	35,24	52,75	12,01

Fuente: European Values Survey (1999-2000).

rales planteadas de 2000. En nuestro caso, mantenemos la propuesta de examinar el efecto de las variables socioeconómicas de las personas y las variables del entorno, como el tamaño del municipio, la desigualdad económica y la influencia del sector público medido a través del gasto en educación. Estas variables son las utilizadas en el caso anterior de la participación en ONL.

Los resultados se muestran en el cuadro 10 del apéndice 1 y nos indican que ahora las variables que influyen positivamente sobre la probabilidad de votar son ser hombre, tener más de 25 años (se incrementa la probabilidad a partir de 55 años), tener estudios universitarios y tener un empleo remunerado. Estar casado o vivir en pareja incrementa más la probabilidad que estar soltero o viudo. En cuanto a los ingresos afectan positivamente los tramos de 900 a 1.200 euros y de 3.000 a 3.900 euros. En cuanto al carácter religioso destaca la probabilidad de ser muy buen católico. Finalmente, los que viven en poblaciones entre 2.000 y 10.000 habitantes son los que más probabilidad de votar y, además, el Índice de Gini afecta positivamente junto con el gasto público en educación.

Está claro que estos resultados son una aproximación a los múltiples factores que influyen a la hora de votar en unas elecciones ge-

nerales. No obstante, hemos utilizado las variables socioeconómicas relevantes de la encuesta y del entorno que hemos justificado previamente para la participación en ONL. Como podemos comprobar las variables afectan de forma similar en cuanto a ser hombre, la edad y el nivel de estudios mientras que la renta, el Índice de Gini y el tamaño del municipio es diferente a la participación en ONL. El caso más destacado es que el Índice de Gini, la desigualdad económica, afecta positivamente para votar, mientras que es negativa para que las personas decidan colaborar con una ONL. Este resultado nos sugiere que en los lugares donde hay una mayor desigualdad económica los ciudadanos ven una mayor posibilidad de cambios si ejercitan su derecho al voto, mientras que no favorece las respuestas organizadas de la sociedad civil que tiene más que exigir.

2.3. Confianza interpersonal

El tercer indicador propuesto es la confianza interpersonal. Ésta se utiliza en numerosos estudios internacionales y estaría reflejando la confianza entre las personas.⁴⁵ En el apartado anterior ya hemos realizado una breve reflexión sobre la confianza y las diferentes aportaciones, ahora sólo queremos destacar las palabras de Amartya Sen (2003, 42) cuando indica que «el reconocimiento básico de que las actividades conjuntas requieren confianza mutua, y los acuerdos es una cuestión muy elemental, pero, a la vez, de largo alcance y está en relación con el establecimiento de un orden social bueno».

En este epígrafe analizaremos la confianza interpersonal, y para ello seguimos la misma estructura que en los dos casos anteriores, en primer lugar, vamos a describir las características socioeconómicas y de contexto junto con su relación con la confianza interpersonal. Posteriormente, lo compararemos con los datos de países de nuestro entorno, y concluiremos con el análisis de las variables que influyen sobre la confianza.⁴⁶

⁴⁵ Otro indicador que se suele incluir es la confianza en las instituciones. En el cuadro 7 del apéndice 1 se detalla también la confianza en las instituciones.

⁴⁶ Los datos disponibles proceden del CIS, World Values Surveys (1980; 1990 y 1995) y European Values Survey (2000).

2.3.1. Confianza interpersonal en España

Desde 1981 existe una pregunta comúnmente aceptada en las diferentes encuestas sobre valores y actitudes a nivel mundial:

«En general, ¿se puede confiar en la mayoría de la gente o bien nunca se es lo bastante prudente cuando trata uno con los demás?»

A pesar de que no es una medida perfecta, la respuesta a esta pregunta es utilizada en diferentes trabajos como una medida aproximada del nivel de confianza interpersonal entre las personas de una misma comunidad, sociedad o país (por ejemplo, Knack y Keefer 1997; Alesina y La Ferrara 2000). Además permite realizar comparaciones internacionales, aunque hay que tener ciertas cautelas, ya que la cultura y el contexto de referencia no son los mismos.

En el caso de España los valores de confianza, medidos a través de esta pregunta, desde 1981 han sido similares a los países más próximos, como Francia e Italia, manteniéndose la imagen o el modelo de *desconfianza* mediterráneo. Sin embargo, los valores desde 1981 han fluctuado en una franja entre el 26 y el 40% de la población que confía en los demás (cuadro 2.16).

CUADRO 2.16: En general, ¿se puede confiar en la mayoría de la gente? España (1981-2002)
(porcentajes)

Año	Personas que confían
1981	34,5
1990	33,8
1995	28,7
2000	38,5
2002	26,6

Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002), World Values Surveys (1980; 1990 y 1995) y European Values Survey (2000).

A partir del estudio del CIS de 2002 vamos a relacionar la confianza interpersonal y las características socioeconómicas de los encuestados. Los porcentajes se muestran en el cuadro 11 del apéndice I. Para facilitar los comentarios se representan gráficamente las variables.

GRÁFICO 2.19: En general, ¿se puede confiar en la mayoría de la gente?
España (1981-2002)
 (porcentajes)



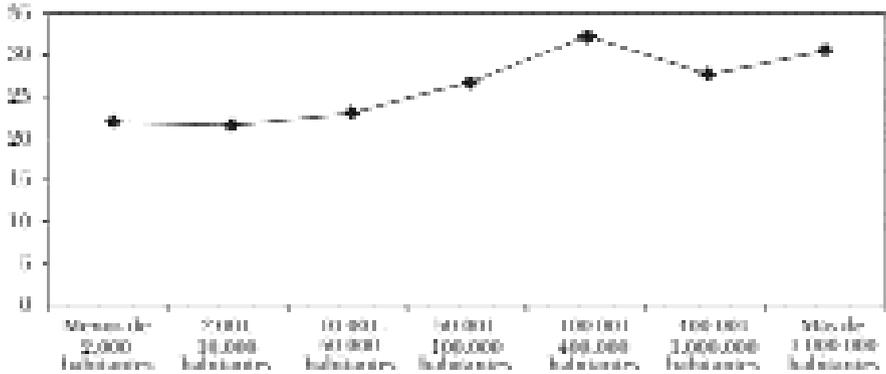
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002) y World Values Surveys (1980; 1990 y 1995) y European Values Survey (2000).

Una posible relación esperada es la que se puede establecer entre la confianza interpersonal y el tamaño de la población de los encuestados. De modo que contextos que favorecen la interacción personal deberían generar una mayor confianza entre las personas. Así podemos esperar que los entornos más pequeños favorezcan el grado de conocimiento y, sobre todo, las interacciones personales mientras que la *urbe* moderna diluye nuestra capacidad de relación, lo cual junto a unas jornadas de trabajo absorbentes es una combinación perfecta para la soledad y una menor interacción con las personas. Sin embargo, la respuesta que se muestra en el gráfico 2.20a nos dice que en poblaciones de hasta menos de 50.000 habitantes los valores son inferiores a la media. El máximo valor se produce para municipios de entre 100.000 y 400.000 y disminuye en los de mayores tamaños.

Este gráfico permite ver mejor esta distribución y podemos establecer una cierta diferencia entre el mundo rural y el urbano, donde se detecta que hay una menor confianza en el primero frente al segundo.

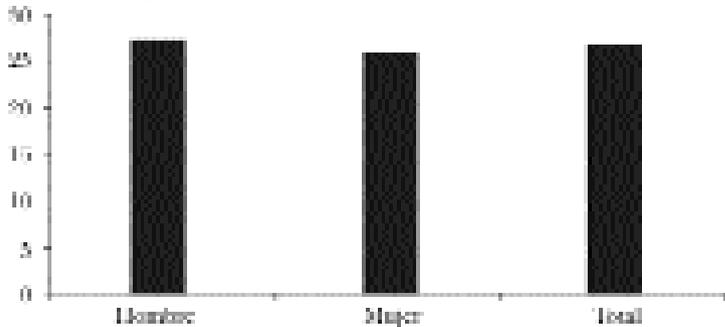
Si ahora atendemos a los valores de la confianza interpersonal y distinguimos entre hombre y mujer, la diferencia es pequeña. Los hombres confían en la mayoría de las personas en un 27,3% mientras que en las mujeres el dato desciende al 26% (gráfico 2.20b).

GRÁFICO 2.20a: Porcentaje de personas que confían en los demás según el tamaño del municipio



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.20b: Porcentaje de personas que confían en los demás por sexos (2002)



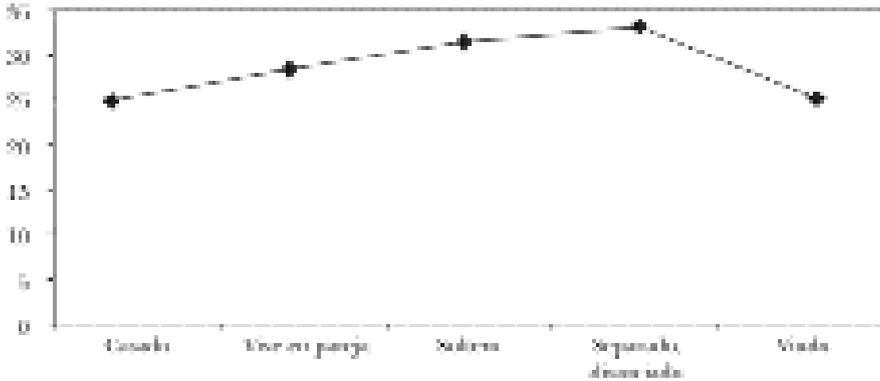
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

Sin embargo, cuando comparamos los valores atendiendo al estado civil (gráfico 2.20c) encontramos que los porcentajes varían entre el 24 y el 33,3%; siendo los casados y los viudos los que menos confían.

Otra relación esperada es que las personas que trabajan tengan más confianza que las que no trabajan. Sin embargo, los datos de la encuesta nos indican una diferencia de solamente un 2,5%. De los que trabajan un 28% confía en las personas, mientras que para los que no trabajan el valor disminuye a un 25,5% (gráfico 2.20d).

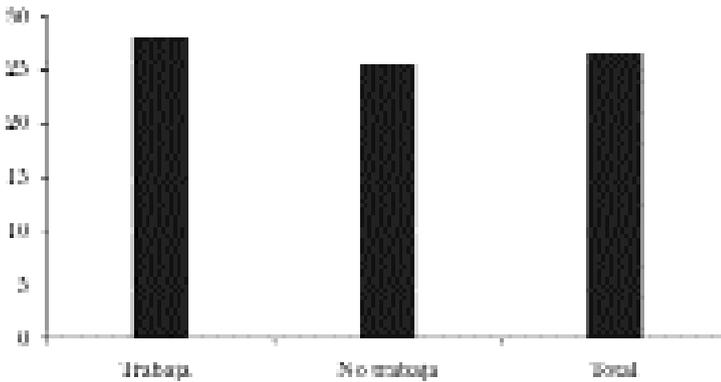
La edad puede ser otra característica relevante. El gráfico 2.20e permite observar que las personas más jóvenes son las que presen-

GRÁFICO 2.20c: Porcentaje de personas que confían en los demás por estado civil (2002)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 1 (apéndice 1).

GRÁFICO 2.20d: Porcentaje de personas que confían en los demás según situación laboral



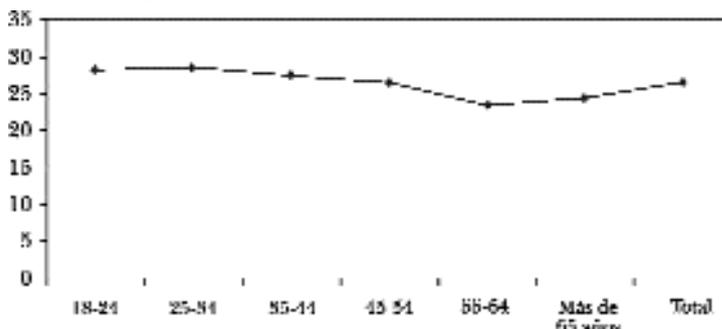
Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002), véase cuadro 2 (apéndice 1).

tan valores más altos (28,2%) frente a las más mayores que disminuye para la edad comprendida entre los 55 y los 64 años a un 23,4%.

En consecuencia, entendemos que los jóvenes son más confiados, mientras que con los años la confianza disminuye, entre los 35 y los 64 años. A partir de los 65 empieza de nuevo a subir, pero suavemente.

Otra característica relevante es el nivel de estudios. En este caso encontramos que las diferencias más acusadas se producen al dife-

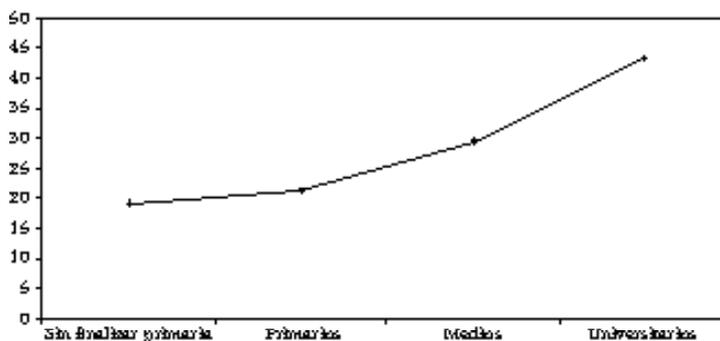
GRÁFICO 2.20e: Porcentaje de personas que confían en los demás por tramos de edad (2002)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

renciar los encuestados por niveles de estudios. Las personas sin estudios presentan el valor más bajo, un 19,2%, mientras que entre los que tienen estudios universitarios éste asciende al 43,5%. El gráfico 2.20f permite ver que hay una línea ascendente relevante y que distancia un grupo de otro.

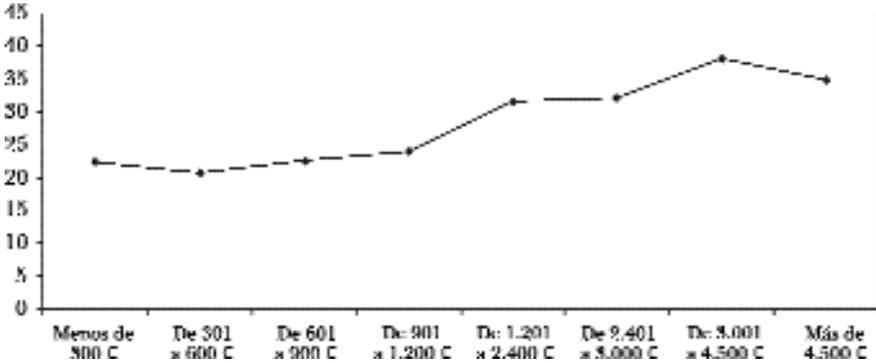
GRÁFICO 2.20f: Porcentaje de personas que confían en los demás por nivel de estudios (2002)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

La variable de ingresos también presenta valores diferenciados entre los diferentes tramos, aunque no tan acusados como el nivel de estudios. En el gráfico 2.20g se observa que ahora las diferencias pasan del 20,6 al 38,3%.

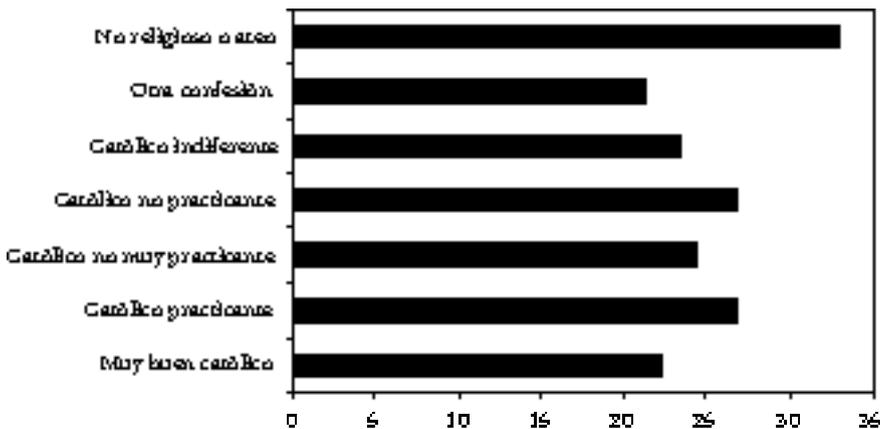
GRÁFICO 2.20g: Porcentaje de personas que confían en los demás por ingresos (2002)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

Otra variable considerada en la mayoría de los estudios es la religión. En otros países existe una mayor variedad de confesiones religiosas que dan lugar, a su vez, a una mayor heterogeneidad y valores de la confianza. En el caso español, según la encuesta, la religión católica es dominante frente a otras confesiones. En este caso los datos nos permiten diferenciar por distintos niveles de religiosidad católica y otras confesiones (gráfico 2.20h). Así los resultados nos indican que hay una pequeña variación, aunque los extremos *mu*

GRÁFICO 2.20h: Porcentaje de personas que confían en los demás por grado de religiosidad (2002)



Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002). Véase cuadro 11 (apéndice 1).

buen católico con un 22,3% y *otra confesión* con 21,3% presentan los valores más bajos, mientras que el valor más alto se observa para el *no religioso o ateo* con un 32,9%. Y con estos datos, sin un análisis cualitativo de los encuestados poco se puede decir sobre las razones para la confianza de unos y otros, salvo que nos atrevamos a proponer conjeturas poco serias.

2.3.2. Comparación internacional de la confianza interpersonal

La misma pregunta sobre la confianza interpersonal que hemos presentado en el epígrafe anterior se ha realizado a través del EVS en diferentes países europeos.

Los resultados de esta pregunta se muestran en el cuadro 2.17. Atendiendo a los valores de 1999, los países pueden agruparse en cuatro grupos:

- Los países que presentan un porcentaje superior al 60% de la población que dice que se puede confiar en la mayoría de la gente son: Dinamarca, Suecia y Holanda.
- Entre un 40 y un 60%: Finlandia con un valor del 58%, seguido de Irlanda con un porcentaje del 41,1%.
- Entre el 30 y el 40%: Alemania, Austria, Bélgica, España, Irlanda e Italia.
- Inferior al 30%: con un 29,8% se encuentra Reino Unido, Francia, Grecia, Hungría y destaca Portugal con un 10%.

Si vemos estos mismos datos en 1990, los países se agrupan:

- Superiores al 60%: Finlandia, Noruega y Suecia, mientras que Dinamarca se acerca con un 56%.
- En el intervalo entre un 40 y un 50% son: Reino Unido, Islandia, Irlanda y Holanda.
- Entre el 30 y el 40%: son Hungría, Bélgica y España.
- Entre el 20 y el 30%: son Francia, Italia y Alemania.

En términos generales se aprecia que los países que tienen los valores más altos de confianza se mantienen, e incluso ésta se incrementa levemente, en los diferentes años.

CUADRO 2.17: Comparación de la confianza interpersonal (1981-1999)

	1981	1990	1995	1999
Alemania	29,8	37,8	39,9	34,8
Austria	—	—	—	33,9
Bélgica	30,2	33,2	—	30,7
Dinamarca	56	57,7	—	66,5
España	34,5	33,8	28,7	38,5
Finlandia	57,2	62,7	46,9	58,0
Francia	24,8	22,8	—	22,2
Grecia	—	—	—	23,7
Holanda	46,2	55,8	—	59,8
Hungría	33,1	24,6	—	21,8
Irlanda	40,2	47,4	—	35,2
Islandia	41,6	43,6	—	41,1
Italia	26,3	35,3	—	32,6
Noruega	61,2	65,1	64,8	—
Portugal	—	—	—	10,0
Reino Unido	44,4	43,6	29,1	29,8
Suecia	57,1	66,1	56,6	66,3

Fuente: World Values Surveys (1981-1990-1995) y European Values Survey (1999-2000).

Si ahora comparamos los valores iniciales de 1981 con los de 1999 de los países que están disponibles, se puede observar que:

- los países en los que el valor de la confianza se incrementa son Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Holanda, Italia y Suecia;
- los países que se mantienen en valores similares son Bélgica e Islandia; y por último
- los países que disminuyen el porcentaje de la confianza son Francia, Hungría, Irlanda y Reino Unido.

Como valoración podemos comprobar que España se sitúa en el grupo de países entre el 30 y el 40% de nivel de confianza, casi a la mitad del grupo de países con un valor superior al 60%. Es decir, nuestros valores de confianza no son los más bajos pero sí los inmediatamente más bajos. En este período España incrementó este nivel pero a partir de los datos más recientes de 2002 este valor ha disminuido.

2.3.3. Determinantes de la confianza interpersonal

Para el caso de la confianza interpersonal hemos estimado de nuevo la influencia sobre la probabilidad de confiar en los demás, las características socioeconómicas de los encuestados y las variables del entorno ya presentadas en los epígrafes anteriores.

Así encontramos que, en términos generales, en el cuadro 11 del apéndice I ser hombre o mujer, tener un empleo remunerado o no y la religiosidad de los encuestados no son variables significativas. En cuanto a las variables que influyen negativamente destaca el mayor nivel de desigualdad de la renta (Índice de Gini). Las variables que afectan positivamente, esto es, que favorecen la tendencia a la confianza interpersonal son: tener más de 35 años, se incrementa con la edad, estar soltero frente a los casados, vivir en un municipio de entre 100.000 y 400.000 habitantes, tener estudios medios y superiores, ingresos entre 1.200 y 2.400 euros o superiores a 3.000 euros y vivir en una comunidad autónoma con mayor nivel de gasto público en educación.

2.4. Un índice de capital social en España

Llegados a este punto podemos presentar algunas cuestiones que pensamos afectan a cualquier ONL y, por tanto, a las ONGD.

En primer lugar, hemos observado que hay una creciente tendencia general a la creación de asociaciones y fundaciones en nuestro país, que son las figuras jurídicas que adoptan las ONGD mayoritariamente. Asimismo, la mayor capacidad de creación en términos relativos de asociaciones por cada mil habitantes se produce en Castilla y León, Comunidad Foral de Navarra y Castilla-La Mancha, y en el caso de las fundaciones este valor es mayor en Cantabria, Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra y Cataluña. Si atendemos a la distribución geográfica a partir de los valores absolutos, claramente nos muestran que las comunidades autónomas con mayor población son las que mayor número de asociaciones (Andalucía, Cataluña, Comunitat Valenciana y Comunidad de Madrid), mientras que las fundaciones se sitúan también en Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía. Y todo esto con

una clara inflexión a partir de 1976; es decir, la Transición y, por fin, la democracia revitalizan a un sector anestesiado, con unas constantes vitales mínimas.

En segundo lugar, las cifras de participación en ONL en España son relativamente crecientes desde 1981 hasta 2002 y con los valores más bajos del conjunto de países europeos analizados. Los porcentajes varían desde el 31% en 1981 hasta el 42,1% en 2002. Consideramos que el contexto para las ONGD es el de una sociedad *difícil* de convencer para que se vincule a organizaciones y se trabaje con otros. De las personas que han decidido colaborar de alguna forma con las ONL (socio, donante, voluntario o partícipe de actividades) hemos observado que responden al perfil de ser hombres en edades superiores a los 35 años, con niveles de renta medio-alto, con nivel de estudios medio-alto y con convicciones religiosas, en entornos de población de entre 10.000 y 400.000 habitantes, en comunidades autónomas con menor desigualdad de la renta y con mayor gasto público en educación. Esto nos indica que si las ONGD tienen en cuenta estas circunstancias se hace necesaria la colaboración entre ellas y con otras organizaciones para promover y potenciar que el número de personas vinculadas con las ONL sea mayor y no competir por la poca participación que hay. Esta colaboración debería dirigirse a *convencer* a los sectores de población menos vinculados.

En tercer lugar, atendiendo a la participación política —esto es, votar en elecciones y participar en actividades políticas, no de la participación en partidos políticos— encontramos que en España el porcentaje medio de voto calculado por el International Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA) (2002) es del 73,8% y nos sitúa en porcentajes similares a Holanda, Austria, Noruega y Suecia. Este grupo de países forma el segundo grupo con los porcentajes más altos. Si examinamos las cifras de participación en actividades políticas los resultados cambian. En el caso de la participación en manifestaciones los datos nos sitúan en valores cercanos a Alemania y por encima de la media con un 26,1% (el valor máximo se produce en Francia con un 39,7%). Sin embargo, en la firma de peticiones de ayuda España se sitúa en el penúltimo puesto con un porcentaje del 28,6% y en último lugar Portugal con un 22,6%. En este caso el valor máximo es Suecia

con un 87,6%. Estas cifras nos permiten pensar que para las ONGD esto tiene cierta relevancia, dado que realizan actividades de sensibilización y búsqueda de apoyo para sus iniciativas y campañas. Por un lado, sus convocatorias de concentraciones y manifestaciones en general son bien acogidas, mientras que los apoyos para los que hay que dar nombre y apellidos en este país todavía cuestan.

En cuarto lugar, hemos analizado tres indicadores utilizados habitualmente en el cálculo del nivel de capital social de un país o de una zona geográfica. A partir de la evolución y de los valores que hemos presentado, en el caso de la participación y de la confianza interpersonal vemos que en España tenemos los porcentajes más bajos de los países europeos de la muestra, mientras que la participación en elecciones muestra un porcentaje de voto de los más altos.

Sin embargo, el estudio descriptivo y las estimaciones de las variables por separado no nos permiten elaborar una idea del capital social, en España, por lo que es necesario buscar una valoración global. Existen propuestas destacadas sobre la elaboración y estimación de índices de medida del capital social. En España en concreto destaca Pérez García (2005) desde un enfoque más económico. Sin embargo, a lo largo de este texto hemos presentado tres variables basándonos en las ideas formuladas por Putnam, a partir de las cuales también han surgido diferentes índices de capital social. Entre los índices de capital social partiendo de las ideas y propuestas de Putnam (2000) destacamos el de Alesina y La Ferrara (2000) de carácter más global y el de Brooks (2005), con la misma estructura que el anterior pero con más variables (v. también Roper Center 2001). Como se puede comprobar, en los tres casos, la participación en ONL, la participación política y la confianza interpersonal son elementos comunes, aunque medidas a través de diferentes variables. Asimismo, en el caso de Putnam se incorpora una medida de sociabilidad como bloque específico.

El índice de Putnam (2000) se construye a partir de cinco grupos de indicadores que hacen referencia a la vida comunitaria organizada, participación en política, voluntariado, medidas de sociabilidad y medidas de confianza social. Este índice ha sido difundido pero también criticado (Fukuyama 2000; Skocpol 1996) y requiere

una información que en estos momentos no está disponible para todos los indicadores en España.

CUADRO 2.18a: Componentes del índice de capital social de Putnam (2000)

1. Medidas de vida de organización de la comunidad.
 - Participación en el comité de la organización local en el año pasado (por ciento).
 - Participación en clubes u organizaciones en el año pasado (por ciento).
 - Organizaciones cívicas y sociales por cada 1.000 habitantes.
 - Número medio de las reuniones del club que atendió en el año pasado.
 - Número medio de pertenencia a organizaciones.

 2. Medidas de colaboración en asuntos públicos.
 - Participación en elecciones presidenciales, 1988 y 1992.
 - Participación en reuniones públicas sobre temas de la ciudad o de la escuela en el año pasado (por ciento).

 3. Medidas de comunidad.
 - Número de las organizaciones no lucrativas (501[c]3) por cada 1.000 habitantes.
 - Número medio de horas que trabajó en proyecto de la comunidad en el año pasado.
 - Número medio de horas de trabajo voluntario en el año pasado.

 4. Medidas de sociabilidad informal.
 - Está de acuerdo en que «dedico mucho tiempo a estar con amigos».
 - Número medio de tiempo dedicado al ocio en casa.

 5. Medidas de confianza social.
 - Está de acuerdo en que «se puede confiar en la mayoría de la gente».
 - Está de acuerdo en que «la mayoría de la gente es honesta».
-

Fuente: Putnam (2000).

El índice elaborado por Alesina y La Ferrara (2000, 847) para Estados Unidos se construye mediante el análisis de componentes principales a partir de tres variables obtenidas del General Social Survey. Los autores indican además que los resultados de este índice están muy correlacionados por los obtenidos por Putnam y Yonish (1998).

**CUADRO 2.18b: Componentes del índice de capital social
de Alesina y La Ferrara (2000)**

1. El porcentaje de personas que pertenecen a organizaciones.
 2. El porcentaje de personas que confían en otras.
 3. El porcentaje de personas que votaron en las últimas elecciones presidenciales.
-

Fuente: Alesina y La Ferrara (2000).

Por último, Brooks (2005, 5) elabora otro índice de capital social basado en la confianza social, la participación en grupos y la participación política a partir de análisis de componentes principales y de las siguientes variables:

**CUADRO 2.18c: Componentes del índice de capital social
de Brooks (2005)**

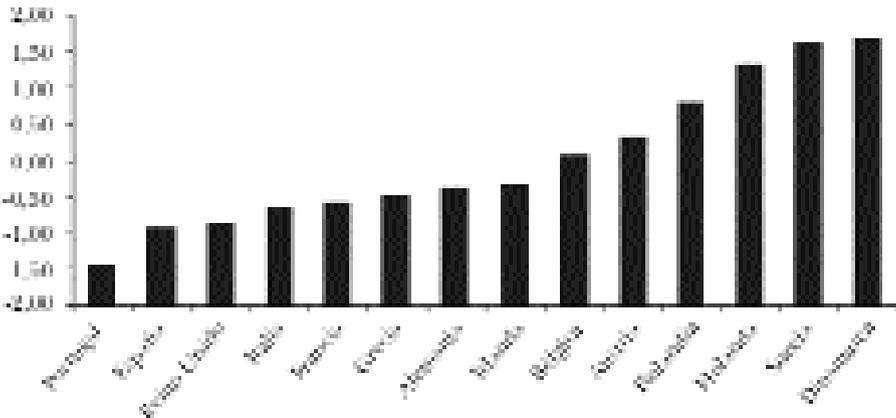
1. Participación en grupos: es una medida de si participa o no en diferentes tipos de organizaciones:
 - Religiosas
 - Salud
 - Jóvenes
 - Pobres y ancianos
 - Artes y cultura
 - Vecinos

 2. Confianza social se mide en una escala de 1 a 4 para:
 - Confianza en los vecinos
 - Confianza en los compañeros de trabajo
 - Confianza en los dependientes
 - Confianza en los co-religiosos
 - Confianza en la policía
 - Creencia de que se puede confiar en la gente en general
 - Confianza en la gente de otras razas

 3. Participación política, se mide mediante respuesta sí o no en el último año:
 - Pertenece a un grupo de acción local para cambios
 - Ha participado en reuniones políticas
 - Firmar una petición política
 - Ha participado en un grupo político
 - Ha participado en una manifestación
-

Los tres índices han sido contrastados en la bibliografía y presentan tanto ventajas como inconvenientes. En nuestro caso, el principal problema se debe a la falta de datos suficientes para poder elaborar un índice común. Así el índice propuesto por Alesina y La Ferrara (2000) tiene la ventaja de que contiene un menor número de variables y de que ha sido contrastado y aceptado como válido. Por tanto, hemos elaborado un índice de capital social siguiendo el de Alesina y La Ferrara (2000) a partir de los datos del European Social Survey y para 14 países de esta encuesta. Los valores se presentan en el gráfico 2.21 y están ordenados según el valor del índice.

GRÁFICO 2.21: Índice de capital social (1999-2000), basado en Alesina y La Ferrara (2000)



Fuente: European Social Survey.

De acuerdo con el gráfico anterior se observa que Dinamarca, Suecia, Holanda y Finlandia son los países que presentan el mayor valor del índice, mientras que los países con valores muy por debajo de la media son Portugal, España, Reino Unido e Italia.

La situación de España con respecto a este conjunto de países europeos es claramente inferior. A pesar de que la participación en elecciones mejora nuestra posición con respecto a los países analizados, al combinarse con los valores tan bajos de participación en ONL y de confianza interpersonal el índice nos sitúa en las posiciones con los valores más bajos.

El grupo de países con mayores valores se caracteriza por tener —como ya hemos destacado— las cifras más altas en todo tipo de vinculación con ONL, de confianza en las personas y de participación política, además de un estado del bienestar de carácter universal y con un gasto público social muy superior al resto de países de Europa. De acuerdo con Matthies (2006, 29) «las ONL en los países nórdicos han creado una cierta cultura y tradiciones que han potenciado y apoyado su estado de bienestar basado en la universalidad y la igualdad». Por otro lado, los países con menores valores, como España, comparten un estado del bienestar del sur (Portugal, Italia y España) donde las ONL están centradas en la educación y los servicios sociales, con un gran peso de la Iglesia católica (Salamon et al. 2001) y en donde el gasto público social presenta las cifras más bajas de Europa.

Finalmente, con respecto a las ONGD el punto de partida para estas entidades como acabamos de comentar no es precisamente favorable. Si el capital social es un recurso, las ONGD han tenido que desarrollarse en un contexto difícil. En las siguientes páginas vamos a valorar este desarrollo y su capacidad para aportar a la sociedad un recurso revalorizado. La cuestión que se plantea es qué han hecho las ONGD respecto del capital social en España. Podría aplicarse aquella parábola bíblica de los talentos. Tendremos que ver si lo que recibieron lo consumieron, lo dejaron estar tal cual, lo incrementaron o qué han hecho en estos años. El siguiente capítulo explora una vía de respuestas a estos interrogantes.

3. Construyendo capital social: las ONGD

DESPUÉS de los pasos anteriores, en este capítulo queremos estudiar la creación de capital social considerando un sector específico de la sociedad española: las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD). Creemos que este sector presenta unos rasgos idóneos para observar, examinar y analizar empíricamente el papel de las ONL en la creación y desarrollo del capital social.

Las ONGD se autodefinen como: «organizaciones de carácter social, independientes y autónomas, jurídicamente fundadas y que actúan sin finalidad de lucro. Su acción se orienta hacia la Cooperación al desarrollo y hacia la búsqueda de acuerdos de ayudas entre gobiernos con el objetivo de provocar la solidaridad y promover el desarrollo en los pueblos y sociedades del Tercer Mundo. Esta acción se complementa con las actividades de sensibilización y educación para el desarrollo de nuestra sociedad en torno a las realidades de los países del Tercer Mundo y la interdependencia Norte-Sur, y con las actividades de “lobby” o presión política ante los gobiernos y los organismos» (Zavala 1994, 215).

Como punto de partida, proponemos una contextualización del sector que permita comprender sus características y evolución. Hay que recordar que las llamadas ONGD españolas hasta principios de la década de los ochenta son casi *invisibles* (Marcuello 1997) por no decir casi inexistentes; eran una realidad pequeña, testimonial. Algunas entidades tenían una dilatada experiencia, aunque eran muy pocas en número y con pocos recursos destinados a la cooperación para el desarrollo, entendida según los estándares internacionales. Hay que recordar que hasta 1981 España está catalogada como país receptor de ayuda al desarrollo. Hasta 1983 no se considera a España dentro de los países donantes y con capacidad para ser parte activa en la cooperación. Aun así, el camino recorrido por las ONGD españolas en los últimos años ha supuesto un ejer-

cicio de autodefinición y trabajo paralelo al de las ONGD integradas en los distintos foros de participación de la Unión Europea.

Las ONGD en España se han sumado a la trayectoria internacional de crecimiento, prestigio y multiplicación. A su vez, han experimentado una trayectoria especial con respecto al resto de las ONL españolas de modo que se han constituido como uno de los sectores más consolidado. En este sentido Ortega (1994) destacaba hace una década tres etapas en este proceso: una primera etapa hasta 1985, que se caracteriza por la ausencia de directrices; la segunda, de 1985 a 1989, en la que se constituye la mayoría de las organizaciones; la tercera etapa, a partir de 1989, que se postula como un camino hacia la estabilización. Posteriormente, se añade a estas etapas (Marcuello y Marcuello 2000) que a partir de mediados de los años noventa las ONGD entraron en una época de expansión que concluye con un logro sustancial de presencia social y estabilidad. Esta expansión dio lugar a un primer paso en el cual las ONGD consensuaron una definición colectiva ante la sociedad.

La Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España (CONGDE) es una institución con una intensa experiencia, y también extensa, desde su constitución a mediados de los años ochenta. «La Coordinadora de ONGD fue creada hace más de diecinueve años por siete organizaciones. Entonces era el único órgano de coordinación de las ONG que trabajan en cooperación internacional para el desarrollo, bien con proyectos en países del Tercer Mundo, bien realizando educación para el desarrollo y sensibilización aquí, en España.⁴⁷» En el año 2005 estaba integrada por 94 ONGD y además se han constituido y consolidado 14 coordinadoras autonómicas de ONGD.

Podemos afirmar que disponemos de un sector en España que en unos veinte años ha pasado de la nada a ser un sector consolidado, dinámico y en crecimiento. Esto nos permite decir que disponemos de un objeto de estudio especial. A continuación presentaremos el contexto político de la ayuda de cooperación al desarrollo en España, examinaremos el sector de las ONGD buscando sus principales rasgos y nos centraremos en las ONGD pertenecientes a la CONGDE para valorar su capacidad de generar capital social.

⁴⁷ www.congde.org/quees.htm, 2007.

3.1. El contexto de las ONGD: la cooperación al desarrollo en España⁴⁸

En la sociedad española, el término *ONG* y las entidades a las que se refiere han sido fundamentalmente las ONG de *desarrollo*. Y para entenderlas hay que situarse en el marco de la cooperación al desarrollo. En otros lugares hemos dedicado investigaciones específicas a analizar su situación y evolución (Marcuello 1997; 1998). Las ONGD, lo quieran o no, han estado y están en relación de dependencia con la política oficial en materia de cooperación al desarrollo. Y ellas son la respuesta a más de dos décadas de unas políticas que tuvieron sus antecedentes en los años del régimen franquista, pero que no comenzaron en sentido estricto hasta mediados de la década de los ochenta.

Los criterios básicos de la acción exterior de los gobiernos tras la recuperación democrática de los años setenta se centran denodadamente en la *homologación exterior*. Esto significaba la equiparación a Europa —a la Europa de la Comunidad Económica— y al bloque occidental o atlántico —la OTAN—. La modernización interior se planteaba en unos términos que se vinculaban y que dependían también de la renovación en la acción exterior del Estado. La conquista del prestigio internacional suponía un ejercicio de *mímesis* política, diplomática y también societal. Los comportamientos que se imitaban eran los establecidos por los países occidentales —los poderosos y ricos del planeta—, en sus sociedades. Se aspiraba a ello por decantación natural, mientras que, hacia dentro de las fronteras, se trataba de consolidar la nueva democracia. El paso de la dictadura a la democracia no era algo evidente ni obvio. La transición democrática era el reto principal. Y aunque la política interior marcaba el ritmo general, no se podía descuidar el plano exterior. Las ONGD eran y siguen siendo un lugar privilegiado para observar esa dualidad. Dicho con una metáfora, las ONGD han servido para abrir una parte del horizonte.

⁴⁸ Esta parte de nuestro trabajo se basa fundamentalmente en el capítulo IV de la tesis de Marcuello (1997): *Criterios de acción y legitimación de la cooperación internacional al desarrollo. El caso español en Centroamérica*. Defendida en la Universidad de Zaragoza el 14 de abril de 1997.

En ese contexto, de búsqueda de aire fresco y apertura del mundo *intrafronteras* hacia el exterior, la sociedad española y su Estado articularon un universo de legitimación basado, al menos, en tres ejes. Primero, la esperanza y necesidad de un futuro mejor; segundo, la *reconquista* del espacio internacional; tercero, la equiparación y adquisición de un puesto de cabeza en el *tren* del mundo.

3.1.1. Las claves iniciales de la cooperación al desarrollo

La cooperación internacional se llevó a cabo en los primeros años mirando a los países desarrollados —hacia arriba— y también, con menos ímpetu, a los que no lo estaban —hacia abajo—. La justificación y legitimación de las relaciones de cooperación hacia arriba no tuvieron más dificultades. El problema era mirar hacia abajo, es decir, al llamado Tercer Mundo. Pero era un paso obligatorio. Las potencias occidentales que tenían un prestigio internacional se apoyaban, al menos, en dos tipos de acción exterior: de un lado, la basada en el poder militar y, de otro, la cooperación internacional. Esta segunda fue el camino que había que seguir, como era el caso de los países escandinavos e, incluso, la entonces República Federal Alemana, que han constituido las mejores referencias. La joven democracia española, que se estaba homologando ante los países del primer mundo, necesitaba mostrar cómo su estatus internacional se consolidaba. Para ello era importante no sólo mostrar avances y firmar tratados, también había que demostrar que tenía un espíritu internacional con el que ganarse un lugar en el mundo. La cooperación internacional en su vertiente del desarrollo era uno de los ámbitos privilegiados para llevar a cabo esa manifestación exterior. Era un ejercicio de *exhibición exterior*. La sociedad española todavía estaba sumida en sí misma atendiendo a sus innumerables asuntos internos. Muy pocas personas de la población española estaban puestas en una clave distinta. Entre ellas, destacaban las vinculadas a las ONGD.

A mediados de la década de los ochenta, el gobierno de Felipe González asumió la tarea de dotar al Estado español de un aparato de cooperación que tenía que aspirar a ser, al menos, como el de los socios de la Comunidad Europea. Lo exigía la propia incorporación a la Comunidad Europea, pero, además, era uno de los campos donde España podía obtener un puesto en la comunidad interna-

cional con más facilidad, ya que ni militar ni económicamente podía jugar un papel relevante.

Eso lo sabían los entonces nuevos gestores socialistas. Ellos llegaron al poder cargados de votos y con grandes promesas de cambio. En el terreno de la política exterior, recogieron los retos anteriores dándoles, además, una orientación —según ellos mismos— *más progresista*. Sus palabras estaban habitadas por la esperanza y por una retórica de izquierdas llena de convicciones. La utopía de esas convicciones fue menguando de tamaño a medida que las tareas de gobierno imponían su dinámica. El paso a una ética de las responsabilidades —postulado por González— dejaba atrás las propuestas más idealistas. De las promesas preelectorales, se pasó a la negación de las mismas. El caso más patente fue la relación con la Alianza Atlántica; de entrada se decía no y de salida se *sumergía* a toda España en ella. La *praxis* del cambio divergía de la *retórica* del cambio.

Pero, situados dentro del campo de la política exterior, el empuje que se dio desde el gobierno socialista a los temas vinculados con la cooperación fue espectacular e inusitado,⁴⁹ en el ámbito de los países del CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE). Quería pasar a un nivel de cooperación que recogiese los planteamientos más solidarios e internacionalistas de la tradición socialdemócrata a la que pertenecían.

A los responsables políticos del partido socialista les *venía de dentro* y de tiempos anteriores esta convicción solidaria e internacionalista. Y todo ello a pesar de las divergencias surgidas entre las convicciones y las responsabilidades. La opción por el pragmatismo venía de los ministerios económicos. El primer equipo relacionado con la cooperación al desarrollo quiso que se elaborase una Ley de Cooperación al Desarrollo.⁵⁰ Pero entonces no pudo ser, y la ley tardó casi una década en salir adelante.

⁴⁹ En esto podemos recordar las palabras de Dicenta (1996, 21-22): «Quizá España sea uno de los pocos países, si no el único, que ha construido en poco más de una década un modelo de cooperación para el desarrollo equiparable en volumen de recursos e instrumentos técnicos a cualquiera de los donantes de nuestro entorno europeo. No obstante, ha de reconocerse que todavía queda por realizar un importante esfuerzo normativo que sitúe la Ayuda al Desarrollo bajo un marco legal único de orden superior».

⁵⁰ Cuando Fernando Morán era ministro de Exteriores, instó a su equipo a elaborar un «Anteproyecto de Ley de Cooperación Internacional y Ayuda Humanitaria». Las fechas exactas no nos las precisó en la entrevista. Antonio Fernández Poyato (1995, 161, nota 10)

3.1.2. Dos visiones en juego

La cooperación se entiende bien como un instrumento para el desarrollo, o bien como un instrumento de poder en las relaciones internacionales. La retórica y los discursos oficiales recalcan constantemente la primera posición. La cooperación, si es para el desarrollo, debe orientarse hacia el beneficio de los receptores y la promoción de su desarrollo integral. Los discursos al respecto tienen unos contenidos normativos muy altos en combinación con altas dosis de utopía. Pero, por otro lado, una vez que bajamos al terreno de la práctica y los discursos oficiales se quedan en su sitio, los actores de la cooperación más implicados en el plano político, técnico y diplomático reconocen que, en ocasiones, los fondos destinados a la cooperación al desarrollo también se utilizan para facilitar el conjunto de la política exterior. En el caso español, el ejemplo más claro han sido los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD),⁵¹ sobre todo en las relaciones con países africanos.

Las dos lógicas que entran en juego guardan entre sí una relación paradójica y controvertida. Son dos lógicas que remiten a dos racionalidades bien distintas, a dos formas de razón. Una la podemos denominar como la *razón utópica* y la otra como la *razón de Estado*: la lógica de la utopía y la lógica del poder.

Aquellas personas que se sitúan en el plano de la razón utópica condenan la razón de Estado y reclaman más claridad, más transparencia y más sinceridad en la cooperación para el desarrollo. No aceptan la existencia de la razón de Estado como un elemento legitimador de la acción en el campo de la cooperación al desarrollo. Se entiende que es una herejía. Mientras que en el extremo opuesto, aquellas personas que participan por su posición y profesión de la razón de Estado entienden que ésta no es mala por definición. Incluso más, argumentan que para que exista cooperación ambas partes tienen que salir beneficiadas. Entienden que las convicciones

lo precisa en una nota a pie de página: «elaborado entre diciembre de 1982 y abril de 1983 por la Dirección General de Cooperación Técnica Internacional a iniciativa del ministro Fernando Morán».

⁵¹ Los créditos del FAD, instrumentos de financiación *blanda* y ayuda ligada cuyo cuestionamiento ha sido muy intenso. Véase Gómez Gil (1994; 1996).

son importantes, pero que también hay que tener presentes las responsabilidades de cara a *la propia realidad*.

Ambas lógicas entraron en juego y siguen presentes en la cooperación al desarrollo española, así como en los demás Estados donantes. Es cierto que una vez que España ingresó en diciembre de 1991 en el CAD⁵² de la OCDE esto «obliga a nuestro país a tener en cuenta las orientaciones y sugerencias que dicho Comité elabora en el campo de la cooperación al desarrollo».⁵³ En ese contexto, el uso político y comercial de la ayuda oficial al desarrollo se ve censurado y restringido desde las estructuras multilaterales. Lo cual no significa que no se siga viendo y entendiendo como posibilidad el uso en política exterior de los fondos destinados a la cooperación.

Antes de que España se incorporase a las estructuras del CAD los gobiernos socialistas, presididos por Felipe González, habían ido dando pasos para hacer posible ese ingreso. E insistimos de nuevo en que España hacía menos de una década (1983) estaba considerada por el propio comité como país receptor de ayuda. Mientras que esa condición de país en desarrollo se fue superando, las condiciones de la cooperación española pasaron de la *casi inexistencia* a la creación y consolidación.

3.1.3. Algunos elementos de la cooperación española

Si miramos la cooperación española desde dentro podemos encontrar algunos elementos para entender el papel que han jugado las ONGD españolas y el panorama en el cual han tenido que desplegar sus actuaciones. Entendemos que esta contextualización es necesaria para comprender las dimensiones y facetas del capital so-

⁵² Véase más información sobre esta institución en <http://www.oecd.org/dac/>.

⁵³ Esta cita está tomada del PACI-95 en la página 5 donde continúa diciendo:

En 1992 la OCDE publicó un manual de Asistencia al Desarrollo que recoge los Principios para una Ayuda Eficaz, resultado de los trabajos realizados por el CAD para mejorar la cantidad, calidad y eficacia de la ayuda al desarrollo. En dicho documento se expresa la convicción de que la superación del círculo vicioso del subdesarrollo, que relaciona factores tales como fuerte crecimiento de la población, pobreza, desnutrición, analfabetismo y degradación medioambiental, sólo puede conseguirse mediante la aplicación de políticas económicas y estrategias de desarrollo que integren los siguientes objetivos: —apoyar y promover un crecimiento económico sostenido —posibilitar una amplia participación de la población en la identificación, diseño y gestión de los proyectos y programas de cooperación de los procesos productivos —asegurar la integración del factor medioambiental en los proyectos de desarrollo.

cial en el que participan. Es una revisión de la *cultura de cooperación* que se ha consolidado en España desde sus inicios, pasando por el *trecenio socialista*, la etapa Aznar y los primeros pasos del gobierno de Rodríguez Zapatero, sin entrar en los primeros escauceos de la UCD y anteriores.

Los gobiernos de González partían prácticamente de cero, porque los *antecedentes* estaban lejos de poder ser equiparados en sentido estricto a las formas de cooperación de los países occidentales. Es cierto que las aportaciones desde el Ministerio de Trabajo como desde otros sectores del Estado ocuparon el espectro propio de la asistencia técnica, de la cooperación cultural e incluso la financiera con los créditos FAD. Pero, tal y como se entiende la cooperación internacional al desarrollo, los socialistas tuvieron que tomar las referencias fuera de la experiencia española.

La cooperación española promovida por los socialistas partía con *más voluntad que medios*. Arrancaban fondos de las partidas prescindibles para poderlas pasar a capítulos de cooperación más importantes. Inicialmente los presupuestos eran ridículos y hacía falta incrementarlos como fuese. Pero, además, se optó por concentrar los esfuerzos de esa incipiente estrategia de cooperación al desarrollo. La zona elegida fue Centroamérica. En esa elección, también convergían los intereses por la región propuestos directamente desde el Ministerio de Asuntos Exteriores y del resto del gobierno socialista. Se optó por compartir estrategias en esos primeros años de inicios de andaduras institucionales.

Visto con la distancia que nos permite el tiempo, el partido socialista había conseguido pasar de una cooperación casi inexistente a una cooperación con *carta de naturaleza*. Algo que tuvo lugar mucho antes de que la propia sociedad española comenzase a ser consciente de la realidad de los países del llamado Tercer Mundo como una cuestión de importancia. Antes de que hubiese presión social y política, los gobiernos socialistas impulsaron una política de cooperación que no existía. Hay que reconocer que es un valor que los gobiernos socialistas aportaron a la sociedad española, no de modo exclusivo, pero sí importante. La posterior gestión del Partido Popular se destacó por instrumentalizar más la cooperación al servicio de los intereses de la diplomacia y con más búsqueda de relevancia tanto internacional como en la propia sociedad española. La premisa de

lucha contra la pobreza y cooperación centrada en los otros se ha quedado en mera retórica.

Por otra parte, en una revisión de la cooperación española se ha de reconocer que aunque fueron unos inicios claramente positivos y ascendentes no se culminaron de forma satisfactoria. No terminaron de un modo completo. Incluso todavía siguen pendientes. Aquella ascensión inicial *se convirtió en un camino sinuoso* que en su crecimiento perdía el horizonte inicial. Y esta conclusión se apoya, al menos, en tres puntos que posibilitan la afirmación. Uno, se llegó a una ley de cooperación, pero de manera tan lenta y renuente que durante una década parecía que nunca iba a llegar. Dos, no se resolvió el problema de la dispersión de competencias de la cooperación española, a pesar de la creación de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI). Tres, no se ha resuelto el problema de la profesionalización de los recursos humanos al servicio de la cooperación. Es cierto que los recursos han crecido, pero el marco jurídico, las estrategias de cooperación, la organización para la ejecución de esa estrategia, etc., allí se atascan.⁵⁴

De hecho, el proceso de consolidación —que pasa por la definición de un marco legal más completo— se empieza a estancar a partir de 1989-1990, sin llegar a resolverse. Finalmente la ley llegó —de la mano del Partido Popular, con el señor Villalonga como secretario de Estado—, y con ella esa consolidación de un marco general, no exenta de polémicas y de tensiones posteriores. Al menos ésa es una percepción común y extendida entre las ONGD españolas tras el paso de Cortés por la Secretaría de Estado correspondiente.

El balance de los ocho años de gobierno de Aznar nos lleva a pensar en una instrumentalización mayor si cabe de la cooperación al desarrollo como herramienta de la política internacional de España. Se piensa menos en el desarrollo de los países receptores y en la creación de una política de lucha contra la pobreza internacional que en la promoción de las acciones del Gobierno español. Los retos de consolidación de las personas al servicio de la cooperación no se mejoraron para nada. Heredaron una situación inaceptable crea-

⁵⁴ Todavía está pendiente la cuestión contractual de los cooperantes dependientes de la Administración, que llevan reclamando y presionando para mejorar su situación desde hace años. Con todo, el Estatuto del Cooperante se aprueba en mayo de 2006, BOE 114, 13/05/2006.

da por los gobiernos de González que no modificaron. Y las tensiones así como la *sectarización* de las diferencias aumentaron. Bastan como ejemplo las pugnas explícitas e implícitas para la formación del Consejo de Cooperación. El paso del señor Cortés por el mundo de la cooperación sembró de tempestades las relaciones con la CONGDE y, en ocasiones, dio la impresión de buscar la escisión y crisis de esta organización.

En lo que respecta al llamado nuevo *talante* del gobierno del señor Rodríguez Zapatero se recibió por los sectores considerados progresistas como una bocanada de aire fresco. El empuje de doña Leire Pajín dio la impresión de introducir cambios reclamados en años anteriores. Las primeras decisiones parecieron positivas. En los movimientos posteriores, se produjo una cierta decepción pues en la composición del Consejo de Cooperación las cosas parecían querer instrumentalizar con otro estilo, pero para los mismos usos anteriores. Las variaciones posteriores parece que apuntan a un intento de mejorar las cosas pendientes. Y en lo que afecta a las ONGD el cambio de estilo, sin ser la panacea, parecía augurar una relación distinta, que parece comenzar a estar a la espera de más elementos tangibles.

Considerando, pues, estas pinceladas se percibe un impulso inicial a la cooperación al desarrollo desde las administraciones y el gobierno, de tal manera que se posibilitó que la sociedad española se sensibilizara con los países del Tercer Mundo. Pero los pasos dados se han quedado tan por detrás de las iniciativas ciudadanas —recuérdese cómo González calificó de *aldabonazo* las acampadas y movilizaciones del 0,7%— que las ONGD se vieron impulsadas, a medida que la población española tomaba conciencia, a responder a esa demanda. Aparece una respuesta organizada de los ciudadanos a una preocupación sobre las necesidades de personas de otros países. El punto de origen de estas ONGD es su altruismo. Éste es un elemento esencial: existen numerosas personas vinculadas con las ONGD cuyo fin principal es el bienestar de otros y, asimismo, son una respuesta para completar y/o sustituir las acciones de los gobiernos⁵⁵.

⁵⁵ Véase la teoría de los fallos del sector público de Weisbrod (1986).

3.2. El sector de las ONGD en España

La AECI es el organismo diseñado desde la Administración del Estado para gestionar la parte más relevante de la cooperación al desarrollo. En este momento, dependiendo del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación y en relación directa con la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional (SECIPI), se encarga de concretar las políticas que en materia de cooperación internacional desarrolla el gobierno del Estado español.

Esta oficina tiene como principales objetivos contribuir al crecimiento económico en general y, en particular, ayudar a los países en vías de desarrollo —más especialmente a aquellos con vínculos históricos— a progresar social, cultural, institucional y políticamente a través del fomento de la cooperación cultural y científica, así como concertando las políticas de desarrollo con otros países desarrollados y especialmente en el ámbito de la Unión Europea.⁵⁶

Dentro del ámbito español de la cooperación al desarrollo, aquellas organizaciones que quieran recibir ayudas y subvenciones computables como ayuda oficial al desarrollo por parte de las Administraciones Públicas, o bien beneficiarse de ciertos incentivos fiscales, deben cumplir como requisito indispensable el hecho de estar inscritas en el Registro de la AECI.⁵⁷

En el momento de realizar nuestra investigación, en dicho registro figuran 660 entidades en el año 2003 siendo éstas las que se mueven en el ámbito estatal, y, a través de los datos públicos que presenta dicho registro, podemos obtener una visión complementaria a la aportada por el estudio realizado sobre la CONGDE, que nos permite obtener algunas conclusiones sobre la situación actual del sector.

Pero también hay unas limitaciones estructurales que debemos tener en cuenta de cara a sopesar las afirmaciones posteriores. Se ha de destacar el hecho de que no se conoce exactamente el número de ONGD⁵⁸ realmente existentes en la actualidad en España. Ni pa-

⁵⁶ (www.aeci.es).

⁵⁷ Real Decreto 993/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Registro de Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo adscrito a la AECI.

⁵⁸ Como figura jurídica no existen las ONGD. Solamente podemos hablar de asociaciones o de fundaciones, junto con algunas otras formas más peculiares.

rece que la propia Administración del Estado lo sepa. No hay un único registro⁵⁹ que compile las que tienen relaciones con la Administración y aquellas que lo tienen con sus comunidades autónomas.⁶⁰ Además, existen un sin fin de pequeñas organizaciones que no quieren saber nada de las subvenciones que otorga el estado. En lo que afecta al registro de ONGD de la AECI podemos decir que las que allí aparecen pueden ser consideradas como las implicadas en los procesos de financiación dependientes del estado central. Entendemos que esas organizaciones están activas puesto que damos por hecho que el registro se encarga de realizar un seguimiento año a año desde su creación.⁶¹

Con todas esas limitaciones presentes, nuestra hipótesis es considerar como dato de referencia el aportado por el registro de la AECI. Esto es así porque una parte importante de los fondos que hoy por hoy consiguen estas organizaciones provienen de la SECIPI, y para acceder a ellos hay que inscribirse en el registro tal y como se ha comentado antes. Aun así caben ciertas desviaciones en estos datos. Puesto que por ejemplo Cataluña —que es una comunidad que tradicionalmente arroja unas cifras muy por encima de la media estatal en otros estudios realizados sobre aspectos sociales, de cooperación, etc.—, si sólo tomamos estos datos, aparecería en una posición inferior (por detrás de La Rioja o de Cantabria). Una explicación posible es que la Generalitat de Cataluña tuviera unas partidas destinadas a cooperación al desarrollo que hiciera que las ONGD de dicha

⁵⁹ Y esto dicho aun a pesar de la disposición adicional segunda del Real Decreto 993/1999 cuando dice: «Para asegurar el cumplimiento de la obligación de comunicación y homologación de datos entre el Registro regulado por este Real Decreto y los que con idéntica finalidad puedan crearse en las Comunidades Autónomas, la Agencia Española de Cooperación Internacional concertará con las autoridades autonómicas la elaboración de los correspondientes procedimientos de colaboración.»

⁶⁰ Basta como ejemplo la información obtenida al conversar con responsables de la cooperación en el caso de Aragón. En esta comunidad autónoma no hay un registro específico de ONGD ni tampoco tienen un cauce de comunicación y de información directo con la AECI, al menos hasta la fecha (conversación mantenida en marzo de 2005). En el modelo aragonés se recurre a los registros de asociaciones y al de fundaciones, exigiendo que en sus estatutos aparezca como uno de los objetivos la cooperación al desarrollo o equivalentes. También se exige la presencia e incardinación en la sociedad aragonesa, cosa que es común con el resto de comunidades autónomas.

⁶¹ Real Decreto 993/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de ONGD adscrito a la AECI.

comunidad no necesitaran acudir a las convocatorias del gobierno central para proveerse de los fondos necesarios para desarrollar su actividad. Otro ejemplo en esta línea es el caso de Aragón, donde entidades muy arraigadas y con una trayectoria excelente en la cooperación al desarrollo, como puede ser Acción Solidaria Aragonesa, no constan en el registro de la AECI pero, sin embargo, tiene una actividad dilatada e intensa en Aragón y, en su momento, en la CONGDE.

CUADRO 3.1: Número de ONGD inscritas anualmente en el Registro de la AECI (1999-2003)

	1999	2000	2001	2002	2003	Acumulado
Federaciones	5	5	6	2	2	20
Asociaciones	60	181	107	72	61	481
Fundaciones	33	36	39	25	11	144
Otros	0	4	0	3	8	15
Total	98	226	152	102	82	660

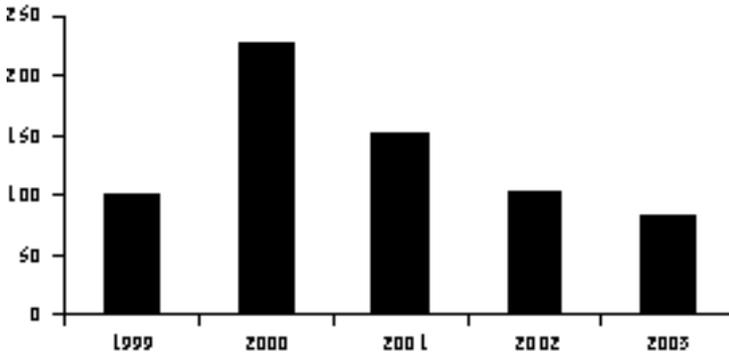
Fuente: AECI.

Así las cosas, volvemos a confirmar la afirmación anterior: entendemos que las ONGD socias de la coordinadora estatal nos sirven como referencia porque son las más relevantes en el ámbito español. Según la información del registro de la AECI, el 62% de las organizaciones que integran actualmente la coordinadora realizaron su inscripción durante el primer año en que éste inició su actividad. Otro 20% se inscribió durante el año 2000, por lo que el 82% de las organizaciones lo hizo en los dos primeros años de vida del registro. Además sabemos también que de las 99 organizaciones inscritas en el año 1999, 62 pertenecen o han pertenecido a la coordinadora, suponiendo un porcentaje significativo del total. Este hecho ayuda a mostrar que estas organizaciones están a la vanguardia de los aspectos más novedosos y relevantes (dado que estaban más adaptadas o preparadas, en este caso, a las exigencias establecidas por las distintas normativas) que ocurren en el sector, por lo que nos ayuda a conjeturar con mayor certeza que a través del estudio de las ONGD de la coordinadora, se puede tener un fiel re-

flejo de lo que ocurre en el sector español de la cooperación al desarrollo.

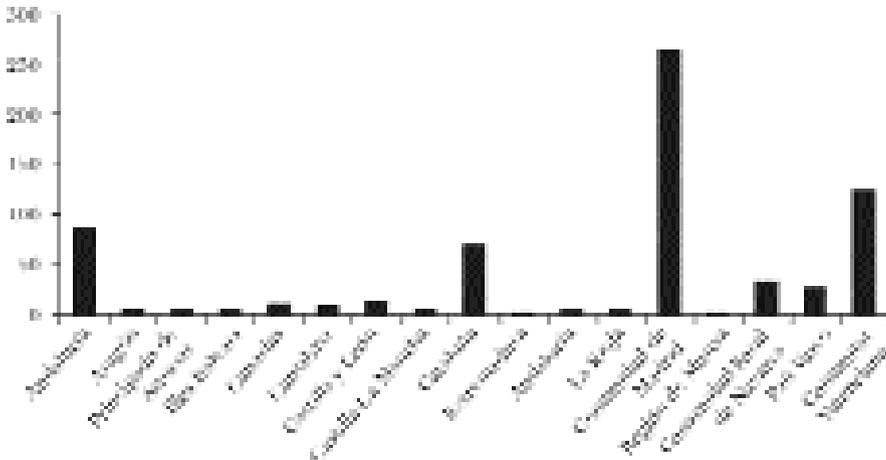
Por otro lado, el mayor porcentaje de registros se ha efectuado durante el año 2000, seguido de 2001 (v. gráfico 3.1). Este hecho puede tomarse como reflejo de la necesidad de adecuación de ciertas ONGD debido a los requisitos solicitados por la AEIC para acceder a las subvenciones y ayudas que desde la misma se otorgan.

GRÁFICO 3.1: Número de ONGD inscritas anualmente en el Registro de la AEIC (1999-2003)



Fuente: AEIC (2003).

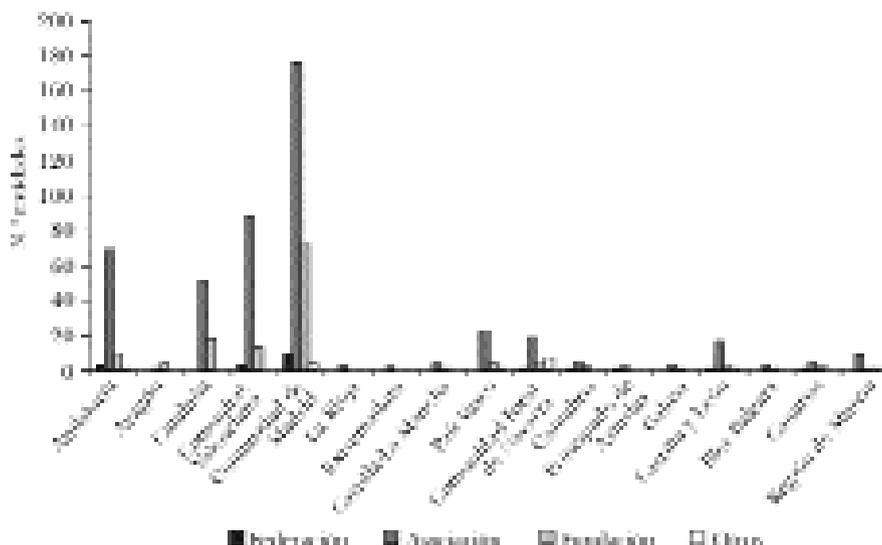
GRÁFICO 3.2: Número de ONGD por comunidad autónoma (2003)



Fuente: AEIC (2003).

Haciendo un primer análisis sobre cómo las ONGD inscritas en el registro se reparten por la geografía española, se desvela que —lógicamente— éstas se hallan ubicadas en mayor número (en términos absolutos) en las zonas de mayor densidad demográfica. Concretamente, el mayor número de organizaciones se encuentra en la Comunidad de Madrid y en el arco mediterráneo (Cataluña, Comunitat Valenciana y Andalucía), además de en el País Vasco y la Comunidad Foral de Navarra.

GRÁFICO 3.3: Distribución según forma jurídica de ONGD por comunidades autónomas (2003)



Fuente: AECI (2003).

Ahora bien, si observamos la importancia relativa de las mismas en proporción al número de habitantes existente en cada comunidad autónoma, existen interesantes variaciones. Dividiendo el número total de ONGD sea cual sea su forma jurídica entre la población⁶² (por cada diez mil habitantes) aparece una comunidad que figura con diferencia como la más aventajada, la Comunidad Foral

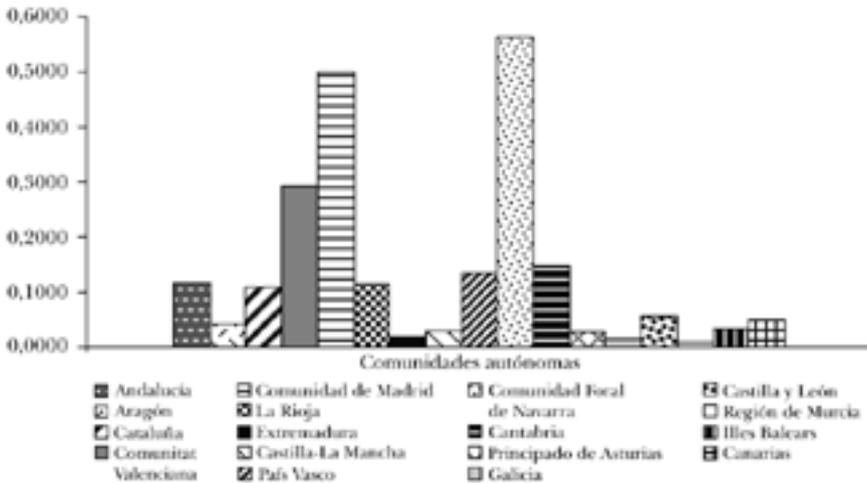
⁶² Según el Instituto Nacional de Estadística. Padrones 1999-2003.

de Navarra. Si recordamos, también destacaba como comunidad con mayor número de fundaciones por cada mil habitantes.

Navarra presenta en este sentido una cantidad de 0,56 organizaciones por cada diez mil habitantes frente a los 0,49 de Madrid o a los 0,29 de la Comunitat Valenciana siendo estas dos últimas las que más se acercan.

Es interesante conocer cómo las ONGD se distribuyen sobre las comunidades autónomas, puesto que esto puede tomarse como un primer indicador acerca de qué autonomías presentan un mayor desarrollo social, cuáles crean más redes, etc., que nos puede acercar de una manera aproximada a la idea de capital social. Si esto es así, entonces, se pueden diferenciar tres grupos, compuestos el primero de ellos por las comunidades antes descritas. Habría un segundo grupo cuyos valores oscilan entre 0,10 y 0,15 en el que figurarían Andalucía, Cataluña, La Rioja, País Vasco y Cantabria, y por último otro grupo con valores inferiores a 0,10 donde estaría el resto, y donde se podría destacar como comunidad más *retrasada* en este aspecto, la Región de Murcia con un valor de 0,0084.

GRÁFICO 3.4: Número de ONGD por cada 10.000 habitantes y comunidades autónomas (2003)



Fuente: AECI (2003).

Sobre la forma jurídica que presentan estas organizaciones poco hay que decir que no se observe a simple vista, y es que la mayoría de ONGD

se amparan bajo las figuras de asociación —principalmente— o de fundación. Aun así también figuran otras como federaciones, congregaciones o cooperativas. Un hecho que cabría considerar como destacable es que la Comunidad Foral de Navarra, que presenta un mayor número de ONGD por habitante, también presenta el mayor número de ONGD con la forma jurídica de Orden Religiosa. De las 23 ONGD que figuran en el registro como localizadas en la Comunidad Foral de Navarra, 7 son Órdenes Religiosas (30%).

Con la evolución de las formas de cooperación al desarrollo desde las comunidades autónomas y ayuntamientos se produjo también, a finales de la década de los noventa, el proceso de creación de las coordinadoras y federaciones autonómicas. La llamada cooperación descentralizada pasó a ser relevante. Se abrieron líneas de financiación de proyectos, que en algunos casos tenían bastante relevancia. Esto potenció la creación de redes autonómicas de ONGD. Porque en todos los casos las convocatorias piden a las ONGD que presentan propuestas el estar activas en la comunidad donde se convocan las ayudas, subvenciones, etc. De esta forma —junto con la vocación *federal* de algunas organizaciones—, surgió la necesidad de tener una voz organizada y articulada ante la Administración autonómica, que en algunos casos se sumaba a los pasos anteriores de búsqueda de formas de coordinación entre entidades. Con todo, se puede decir que sin ese incremento de la cooperación oficial descentralizada las cosas no hubieran llevado a una consolidación de las federaciones autonómicas y al fomento de la búsqueda de *lugares* para coordinar y aunar esfuerzos.

Algunas ONGD que formaban parte de la CONGDE pasaron de ser socios individuales a ser integrantes de las coordinadoras que, a su vez, se federaban con esa nueva figura en la coordinadora. Esto abrió un debate interno en algunas de ellas: entre quienes consideraban que tenían que pertenecer a la CONGDE por ser la organización más relevante, mientras que a otros les parecía suficiente con pagar la cuota de la propia, incluso con unos planteamientos más federalistas de concepción del Estado. Después de los años, lo que se observa es la duplicidad de *pertenencias* de las grandes entidades que pueden y deben estar en varios lugares a la vez —da la impresión de que algunas entidades aspiran a ser omnipresentes—. Así como la consolidación de las pequeñas en sus federaciones. Cada

una con ritmos particulares y con distintos grados de incardinación en la sociedad.

3.3. La Coordinadora de ONGDE

La CONGDE ha sido una excepción en Europa. Las ONGD más importantes del conjunto del Estado español por el volumen de fondos y actividades públicas forman parte de la coordinadora. Esta federación de entidades nació en los años ochenta⁶³ por el impulso inicial de ocho entidades⁶⁴ que venían reuniéndose de manera informal, con el objetivo de aunar esfuerzos e intercambiar información. Desde entonces hasta la actualidad la CONGDE se ha ampliado y ha pasado a ocupar una posición pública distinta. Internamente, ha cimentado una estructura a la que se han sumado hasta 94 ONGD, 14 federaciones y 7 miembros colaboradores.⁶⁵ Externamente, se ha convertido en un interlocutor con representación y validez ante las instituciones públicas, tanto de España en su conjunto como ante los organismos europeos. Pero a pesar de llevar un recorrido de consolidación creciente, la CONGDE es una federación en la que se mantiene desde sus inicios una situación de *equilibrio inestable* debido, cuando menos, a tres factores. Primero, las distancias ideológicas entre las organizaciones federadas son muy grandes; segundo, el tamaño y las estructuras de las mismas; tercero, el volumen de *negocio* que gestionan.

Dicho con la espontaneidad recogida en las entrevistas del trabajo de investigación: «las ONG que te encuentras en la Coordina-

⁶³ La constitución *legal* es del año 1986, como muestra la tirilla en letra pequeña del papel oficial de la CONGD: «Federación de Asociaciones sin fines de lucro de cooperación al desarrollo, registrada en el Ministerio del Interior el 17/12/1986, con el n.º 669».

⁶⁴ La lista de las ONGD fundadoras en los documentos es la siguiente: Ayuda en Acción, Cáritas España, CIC, IEPALA, Intermón, Justicia y Paz, Manos Unidas, Medicus Mundi. Más adelante veremos cómo hay un primer momento en el que el Acta Fundacional dice: «En Madrid a 19 de Marzo de 1986, reunidos Miguel Ángel Argal Echarri, en representación de Medicus Mundi, Marisa Álvarez García Cernuda en representación de Ayuda en Acción y Juan Carmelo García García, en representación de IEPALA, instituto de estudios políticos para América Latina y África».

⁶⁵ Éstos son los datos disponibles en www.congde.org cuyo listado está actualizado a fecha de 10 de marzo de 2005.

dora sólo se parecen en lo de la ONG... y algunas ni en eso». Las concepciones de desarrollo, de cooperación no gubernamental, de gestión interna, de recaudación de fondos, del horizonte al que apuntar las acciones propias de las ONGD son muy distintas. La paradoja que presenta la CONGDE es chocante. Si aceptamos la afirmación anterior, son más las diferencias entre las organizaciones que los nexos de unión y, a pesar de ello, continúan aglutinadas en torno a un mismo proyecto de federación organizaciones ideológicamente opuestas y antagónicas en sus visiones del mundo. Hemos asistido a reuniones, jornadas y asambleas donde la visión que se propone del desarrollo y de la cooperación manifiesta grietas muy claras entre las organizaciones. En las ONGD de la coordinadora, lo *increíble* es que se siga manteniendo el foro como lugar de coordinación. Esto es un síntoma de algo que es propio de la cooperación desde las ONGD españolas: el valor otorgado al encuentro y la todavía cierta *juventud* de las entidades. Estos dos rasgos necesitan más de una aclaración.

Algunas organizaciones tienen tras de sí varias décadas de funcionamiento, otras han cumplido la primera y muchas por la segunda.⁶⁶ Pero son organizaciones *jóvenes* en las tareas de desarrollo, como *jóvenes* son las subvenciones públicas dedicadas a esos menesteres. Independientemente de la edad, postulamos que lo que tienen en común desde el momento de adscripción a la CONGDE son dos motivaciones. La primera es una convicción que se explicita con facilidad: la unión es más útil que la dispersión. La segunda está latente —y estamos tocando un punto de discordia—: la pertenencia a la CONGDE sirve como aval de la labor como ONG. Muchas de las ONGD que no forman parte de la CONGDE —bien porque no se lo han planteado, bien porque no quieren destinar fondos a mantener la CONGDE o porque no los tienen, o bien porque pidieron

⁶⁶ La ONG con más solera en España es la Cruz Roja, que se instaura en 1864. En lo que afecta a la edad de las ONGD es interesante recordar las palabras de Zavala (1994, 216-217): «Entre los años 1864 a 1947 no se producen fundaciones de nuevas ONGD. Desde 1947 hasta el año 1979 se crean un promedio de 1,2 ONGD por año. Desde el año 1981 a 1990 se crean 51 ONGD. En la década mencionada se fundan el 76,2% de las ONGD federadas en la Coordinadora.»

Las cifras se ajustan a las estadísticas recogidas por la Secretaría Técnica de la CONGDE en su momento. Sabemos por experiencia que no era una información completa ni total. A pesar de ello, la fiabilidad de las cifras manejadas es suficiente.

el ingreso y no fueron aceptadas— no están de acuerdo con esta segunda motivación. Con la aparición y consolidación de las coordinadoras y federaciones autonómicas este sentido de pedigrí se moduló ligeramente.

Esa apuesta por la coordinación en la realidad cotidiana se traduce en poco más que una voluntad. La práctica de la coordinadora es otra. Si atendemos a las palabras de Luis Arancibia, que fue presidente de la CONGDE en esa época, en la *Memoria de Actividades de 1995*⁶⁷ se confronta esa apuesta con su concreción diaria:

La memoria da cuenta de un importante incremento en el número de reuniones de trabajo y actividades desarrolladas por la Coordinadora. Indudablemente es el reflejo de una mayor participación de las ONGD en el trabajo conjunto, aunque haya que hacer notar que todavía son bastantes las ONGD (incluso las de tamaño mediano-grande) que muestran muy poco interés por el trabajo colectivo que se hace desde la Coordinadora (CONGDE 1996, 7).

La CONGDE es un lugar de encuentro que podría dar más de sí. Pero quizá no pueda ser de otro modo. No es fácil llegar a acuerdos sobre contenidos fundacionales de las ONGD. Por ejemplo, la noción de desarrollo que comparten las organizaciones utiliza la *palabrería* de los informes internacionales, de tal forma que los contenidos de términos como *desarrollo humano*, *desarrollo sostenible* o *desarrollo participativo* son estereotipos obligados del discurso, pero que en el momento que se intenta precisar las repercusiones prácticas de sus contenidos las distancias se hacen mayores que lo que muestra el consenso en el uso de esos términos. Es decir, *solidarios con el Tercer Mundo* se dicen todos. Ahora, lo difícil es que esa *solidaridad* se entienda de la misma manera y que el análisis de la situación de ese llamado Tercer Mundo se comparta. Y en ello radica también una de las mayores conquistas de las ONGD españolas de la coordinadora: *la apuesta por el encuentro sigue perdurando*.⁶⁸

⁶⁷ Presentada en la Asamblea Ordinaria de 1996.

⁶⁸ El boletín de noticias que se edita desde las CONGDE precisamente se llama *Punto de Encuentro*. Lo cual apoya la tesis de una apuesta implícita por la coordinación. Y, además, es un caso único dentro de los países miembros del CAD.

Este foro de encuentro, de intercambio y de coordinación ha experimentado un proceso de transformación. La CONGDE comenzó siendo un lugar de intercambio que tenía la riqueza de los movimientos asamblearios, que para algunas personas era un modo desordenado de funcionamiento. En una década, se consolidaron las estructuras internas de la CONGDE de forma que se creó una institución desde la que se articulaba la voz de las ONGD más *poderosas* del ámbito español. Se había institucionalizado la voluntad por la coordinación y por el encuentro. Como en otros procesos de institucionalización, se pierde parte del carisma y del dinamismo inicial para alcanzar otros aspectos que no se consiguen mediante un movimiento asambleario. Las personas que vivieron este proceso lo valoran de forma diferente. Algunos consideran que algo se ha perdido, aunque, en general, se valora la consolidación como positiva, lo que está ligado al propio proceso de asentamiento de las ONGD.

Aparecen dos cuestiones importantes. Primera, el proceso de consolidación de la CONGDE ha sido fruto del *esfuerzo y el trabajo* de unas personas y unas ONGD convencidas de la necesidad de coordinación. Pero también ha supuesto, como decía una de las personas entrevistadas, «un cierto grado de queme... Sólo somos unas veinte ONGD las que estamos coordinándonos en la realidad». La consolidación de la CONGDE parece que apunta a sus propios límites debido, sobre todo, al cansancio de algunas organizaciones. Segunda cuestión, uno de los argumentos manejados por algunas personas vinculadas a las ONGD españolas para diferenciar unas de otras es el de la profesionalización. Desde el punto de vista *estructural*, las ONGD se pueden clasificar atendiendo a diversos criterios. La *profesionalización* es uno de ellos con el que se auto-definen algunas ONGD. Pero no es un criterio con el cual todas estén de acuerdo ni es uno de los criterios utilizados a la hora de elaborar los *Anuarios* de la CONGD.⁶⁹ Cuanto mayor es la estructura de la organización, cuanto mayor número de personas tienen en nómina, cuanto más número de proyectos se gestionan, cuantos más fondos se recaban más se tiende a utilizar el término *profesio-*

⁶⁹ Por ejemplo, los que se usaban en el Anuario de 1994 eran: sector social de vinculación, formas jurídicas de las organizaciones, participación de socios, infraestructura y servicios y distribución geográfica.

nalización. El voluntariado se mira como una cuestión importante, pero siempre desde posiciones donde lo importante es la *profesionalidad*. En esta distinción hay, al menos, un matiz que introducir: lo voluntario no se opone a lo profesional.

En el lenguaje cotidiano de las ONGD, y en el general, esta distinción no se plantea en estos términos. Por eso queremos insistir en ello. El *trabajo profesional* en cooperación —como en otros ámbitos— se equipara a un trabajo bien hecho, serio, con rigor y con conocimiento suficiente como para no provocar males mayores con quienes se coopera. Pero esto no quiere decir que el trabajo profesional sea un trabajo automáticamente remunerado. Puede ser un trabajo voluntario remunerado sin ánimo de lucro, voluntario y con compensación económica elevada, voluntario y sin retribución. El voluntariado⁷⁰ de una ONGD puede estar compuesto por profesionales altamente cualificados que renuncian a unos ingresos, pero dan su tiempo de forma altruista, como de hecho está siendo habitual en más de un caso de los que pueblan el espectro de las ONGD españolas.

El uso cotidiano, que se ha generalizado y extendido desde organizaciones y plataformas, ha hecho que el adjetivo calificativo *voluntario* se esté sustantivando. Con lo cual, se quiere indicar que voluntario es aquella persona que no cobra, que no es remunerada por su tiempo dedicado a la organización. Tanto este término como el de *profesional* se han adueñado de un plano semántico nuevo y de una distinción en la práctica cotidiana. En algunos casos, hemos encontrado que se utilizan ambos como indicadores valorativos de las ONGD. Lo cual nos parece incorrecto, puesto que no se sigue que unas organizaciones sean mejores que otras por el número de unos y de otros. El uso desde algunas ONGD del calificativo *profesionales* introduce un matiz de separación —y en el fondo de *pedigrí*— con el cual aquellas con aparatos burocráticos ampliamente desarrollados rechazan el *voluntarismo* y se adjudican un trabajo de calidad como si eso sólo fuera posible desde una *hiperorganización* y no pudiera ser en una organización basada en el voluntariado no re-

⁷⁰ En una conversación para concertar una cita con uno de los gestores de una de las ONG grandes dice lo siguiente: «—Mejor si quedamos en mi oficina, porque después tengo que ir a la Fundación... Allí estoy de voluntario». Se hace una distinción en la que el objeto implícito es el salario. ¿Si cobras dejas de ser voluntario?

munerado con estructuras mínimas. Como si para ser *profesionales en cooperación* —trabajo bien hecho—, fuera necesario crear una estructura de personal asalariado.

En organizaciones por lo general pequeñas, el debate sobre la contratación de personal —sea como liberado o un simple contratado— para determinadas tareas suele surgir desde el momento en el que aumentan los proyectos que gestiona la propia ONGD. Hay una economía de escala y de organización que parece requerir un crecimiento proporcional del aparato organizativo en tanto en cuanto se quieren asumir más proyectos. Se contrata personal para puestos muy diversos, pero tiende a darse una primera fase que es la dedicada a la gestión, sea para búsqueda de financiación o sea para la administración cotidiana. En las ONGD más *verticales* o que de partida han optado por una estructura organizativa con personal asalariado —que, dicho con la acidez de un crítico de las ONGD grandes, «es propia de una empresa gestora de proyectos»— la cuestión de los contratos se suele plantear en función de criterios de eficiencia. La medición de estos factores se ha comenzado a introducir desde el análisis económico de las organizaciones no lucrativas (ONL), pero en ese análisis la cuestión más difícil surge en el instante en el que definimos la eficacia de las propias ONGD. Hay una serie de opciones que no pueden separarse de unos determinados contenidos ideológicos. La valoración de la eficacia de las ONGD o de las ONL no se plantea desde posiciones neutrales ni está exenta de parcialidades.

En el fondo, hay un problema de identidad que es el que se deriva de la denominación negativa de las organizaciones: ser no gubernamental es decir muy poco de lo que realmente se es.⁷¹ El proceso que siguió la CONGDE para aclararse con su Código de Conducta de las ONGD fue uno de los pasos necesarios en el proceso de maduración de la cooperación al desarrollo desde las propias organizaciones. Pero independientemente del resultado de aquellos trabajos internos de la CONGDE la cuestión de la identidad sigue estando mediada, como poco, por dos ejes de acción: uno las *finanzas* de las ONGD y otro el *espíritu o carisma* de éstas.

⁷¹ Véase Marcuello (1996), donde se considera este *no decir* de la denominación ONG y recorremos las aportaciones de una buena parte de los textos más relevantes sobre el tema.

Si atendemos al primero de ellos, las *finanzas* de cada una de las ONGD condicionan de forma radical la percepción de la propia tarea y la relación con el resto de los temas. El *poderoso caballero* marca las posiciones y, al mismo tiempo, nos conduce a uno de los núcleos de las relaciones de cooperación y los planteamientos del desarrollo. Sobre la repercusión que tiene el nivel financiero en la vida cotidiana no hace falta explicarse. En el caso de la CONGDE, que aglutina en su estructura la red más importante de ONGD españolas, ofrece en su historia una muestra sobre la relación con las finanzas. La CONGDE es una federación de organizaciones que tiene unos gastos de mantenimiento que han de cubrirse con fondos aportados por los socios junto con otras fuentes públicas, privadas o de generación propia. Las cuotas con las que se mantiene esa estructura no repercuten de igual manera en cada una de las ONGD federadas. Ni tampoco se entiende de la misma manera la justificación de los gastos de infraestructura.

En su momento hubo una discusión interesante sobre la cuestión. Aquel debate sobre las cuotas nos puede permitir una lectura de los universos de referencia de las ONGD españolas aglutinadas en la coordinadora. Este debate, que quedó resuelto en la Asamblea Ordinaria de 1996, fue un proceso largo en el tiempo. Partía de una demanda de varias ONGD pequeñas —según el volumen de fondos gestionados— que consideraban desproporcionadas y excluyentes las cuotas de la coordinadora. Dicho sintéticamente, había dos grandes posiciones: *cuota única* versus *cuotas diferenciadas*. Por un lado, estaban quienes consideraban lógico que todo el mundo pagara lo mismo, puesto que todas las ONGD asociadas acceden con la misma cuota a los mismos servicios, e incluso para muchas de las medianas y grandes, las ONGD más pequeñas son las que obtienen mayores beneficios. Por otro lado, estaban quienes insistían en el reparto proporcional de los gastos en función de los ingresos. Se justifica argumentando que el impacto de una cuota común es desproporcionado para aquellas ONGD con ingresos bajos, e incluso una rebaja en las cuotas permitiría la posibilidad de nuevos ingresos de pequeñas organizaciones a la CONGDE como *punto de encuentro*. La solución final se resolvió con una votación en asamblea, en la que se eligió un sistema de reparto proporcional por tramos, en función de los ingresos que se comenzaría a aplicar a partir del año 1997 y considerando los balances de 1995. Se estableció un meca-

nismo de asignación de cuotas por tramos en función de los ingresos que se han ido actualizando, pero manteniendo.

En el documento, presentado para la votación del sistema de cuotas, se hacía una introducción que conviene recordar:

Siguiendo con el compromiso adquirido en la Asamblea General Ordinaria de la Coordinadora de 1995, presentamos a la Asamblea General dos propuestas de sistemas de cuotas.

Recordamos los principios aprobados en la Asamblea de 1995 sobre los cuales debe basarse cualquier propuesta de cuotas diferenciadas:

1.—Transparencia en los fondos obtenidos por cada ONGD.

2.— Garantía de mantenimiento de la actual estructura de la Coordinadora.

A estos principios debemos añadir la consideración de que cualquiera que sea la decisión adoptada por la Asamblea, tendrá probablemente un carácter provisional ya que en el proceso abierto de integración de las Coordinadoras Autonómicas con la Coordinadora de ONGD podrían variar sustancialmente las condiciones de funcionamiento.

Cualquier realidad humana es provisional, con lo cual el último comentario introductorio no dice mucho de la cuestión, e incluso ese proceso de creación de coordinadoras o federaciones autonómicas no significa que la CONGDE tenga que disolverse o transformarse. Como se escuchó en esa misma asamblea: «eso ya se verá». Ahora, la mención expresa a los dos principios base de las cuotas sí es algo más importante. Las ONGD implicadas en la coordinadora siguen viendo como válida la estructura que ellas mismas generaron. Pero reclaman *transparencia*, lo cual indica que existen ONGD que no la tienen. Y esto sí que es algo más que un *acto fallido*. Las ONGD están en el punto de mira de la opinión pública. En una coyuntura transida por escándalos y corrupciones, el prestigio de las ONGD puede esfumarse si este aspecto no se cuida. Para la mayoría de las ONGD, resultaba increíble que la propia coordinadora todavía tuviese que reclamar transparencia a algunos de sus socios.

En este contexto general, las ONGD votaron y una de las propuestas —las cuotas diferenciadas— se impuso sobre la otra —la

cuota única—. Pero con esto no se cambiaron las *referencias simbólicas* que están en juego. De nuevo simplificando —quizá demasiado—, hay dos grandes extremos. Uno de los polos del debate de fondo plantea que cada organización debe pagar lo mismo porque si no las ONGD que trabajan y hacen bien las cosas ven cómo sus esfuerzos sirven para financiar la participación en la coordinadora de otras organizaciones que no se esfuerzan tanto. Es una lógica que tiene para algunos, y como poco, «un trasfondo competitivo en el que cada uno ha de responsabilizarse de sus conquistas y de sus escaseces». El otro polo postula un pago proporcional que responde a un espíritu de corresponsabilidad, de participación y de atención a las diferencias. La lógica subyacente es similar a la de un sistema fiscal por tramos, de forma que la referencia no son los pagos en términos absolutos, sino de modo relativo. La validez de un modelo o de otro conecta directamente con el modelo de relaciones internacionales que supuestamente las ONGD están intentando transformar:

Los proyectos no son el objetivo final, son un *instrumento de* relación con el Tercer Mundo, con las contrapartes. El objetivo fundamental es transformar las relaciones norte-sur y ése es un trabajo que tenemos que hacer más aquí que allí. Más en España, o sea, más en el Norte que en el Sur. Eso implica movilizar a la opinión pública, lo que significa gente dispuesta a trabajar en eso.

Esa polaridad Norte-Sur, y que el orden internacional utiliza como lógica de funcionamiento una muy similar al primer polo de la discusión: *la ley del más fuerte*. Si llegas al nivel sirves, si no es así bórrate de la asociación, o sea del mapa. Con lo cual, difícilmente se puede cambiar el orden del mundo si no se comienza por la coherencia en el nivel de los próximos. «Si el objetivo de las ONGD es cooperar para que el Sur se desarrolle, difícilmente cambiarán las cosas mientras en los asuntos cercanos las actitudes tiendan a perpetuar relaciones de competición excluyente.» Quizá no se pueda evitar este tipo de contradicciones. Quizá hay que reconocer que las ONGD también andan en otros terrenos movedizos: «Algunas ONG se asemejan mucho a una consultora... pero no es el conjunto de las

ONG». Quizá sea cierta la crítica de Gino Lofredo⁷² cuando increpa por no tener todavía nuestra propia ONG:

No se engañe colega, el negocio de los 90 son las ONG. A los que perdieron el tiempo estudiando filosofía, ciencias sociales, historia, relaciones internacionales, letras, pedagogía, economía política, antropología, periodismo, ecología y esas cosas que no sirven para vender pollo frito, no les queda otra cosa que una buena ONG (Lofredo 1993, 80).

Quizá hay que quedarse con el título de la obra de Muller (1989): «Les ONG Ambiguës. Aides aux Etats, Aides aux Populations?» (Las ONG ambiguas: ¿ayuda a los estados, ayuda a las poblaciones?).

En cualquier caso, este reconocimiento de las paradojas nos lleva a los límites de la acción de las ONGD españolas, porque aunque todas suscribirían una afirmación como la siguiente: «nuestra razón de ser es la cooperación para el desarrollo de las gentes del Tercer Mundo», no todas entienden las causas de ese Sur del mismo modo ni convergen en los métodos de acción.

3.3.1. El peso de la Coordinadora de ONGDE

Tras los elementos descritos en el punto anterior, nos parece oportuno introducir una reflexión sobre lo que podemos denominar el *peso de la CONGDE como actor* en el escenario de la cooperación española al desarrollo y como agente dinamizador tanto del sector de la cooperación, en particular, como de la sociedad civil española, en general. Para ello utilizamos un análisis cualitativo fundamentado en los grupos de trabajo llevados a cabo, así como en la información difundida por la CONGDE en diversos medios.

Por un lado, de lo visto hasta aquí, se deduce que la CONGDE comenzó de la nada. Las entidades existentes tenían tras de sí recorridos y posiciones muy heterogéneos. Con una mayor relevancia de las organizaciones vinculadas a la Iglesia católica bien de manera directa o bien porque eran de gentes que lo habían estado. Se puede

⁷² El artículo de que disponemos es «¿Usted todavía no tiene su OENEGE?», publicado en la revista *Pobreza y Desarrollo* 9, abril de 1993, que a su vez es una reedición del mismo publicado con anterioridad en 1992 en la revista *La otra bolsa de valores*, de México.

decir que no fueron unos inicios sencillos. Los esfuerzos de convicción de los otros, de la creación de la red y de la iniciativa por ser reconocidos como voz con representatividad ante la Administración se encontraron del otro lado con los inicios de la cooperación al desarrollo por parte de las estructuras del Estado. Esa etapa que ya hemos comentado supone una época primera de sembrar las bases de los desarrollos posteriores.

Se puede decir que las relaciones con los gobiernos de González fueron bifrontes. Al menos esto queda al analizar los materiales del trabajo de investigación. Por un lado, la retórica del PSOE tendía a ensalzar los movimientos ciudadanos, hablaban de fortalecer el tejido. Pero, por otro, sus críticos dicen que lo hacían con un talante y un modo muy similar al despotismo ilustrado. Las cosas ya tenían una forma correcta de hacerse, los modelos estaban claros. Y la duda que queda con la perspectiva que dan los años es si realmente fueron intentos de apoyar y fortalecer a las organizaciones de la sociedad civil, entre ellas las ONGD, o simplemente una manera de ejercer el control social para instalarse en el poder. Más allá de las posibles interpretaciones y de las críticas, lo cierto es que en la segunda mitad de la década de los ochenta cuaja la CONGDE. Las relaciones establecidas con las incipientes formas de cofinanciación —instadas desde el gobierno— permitieron dar estabilidad a las ONGD y a la coordinadora:

En Madrid a 19 de marzo de 1986, reunidos Miguel Ángel Argal Echarri, en representación de Medicus Mundi, Marisa Álvarez García Cernuda en representación de Ayuda en Acción y Juan Carmelo García García, en representación de IEPALA, Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África. Acreditados todos ellos con los poderes de cada una de sus respectivas asociaciones y por encargo de sus asambleas generales. Deciden unánimemente constituir una federación de asociaciones bajo el nombre de Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo, conforme a los Estatutos adjuntos, elaborados y aprobados por ellos y solicitan del organismo competente del Ministerio del Interior, su reconocimiento legal como tal federación.

Ministerio Del Interior, Dirección General De Política Interior:

Las tres asociaciones que se relacionan a continuación con los números de inscripción correspondientes, acordaron en la reunión celebrada en Madrid, constituir la coordinadora de organismos no gubernamentales para el desarrollo de Madrid y aprobar el proyecto de Estatutos por el que habrá que regirse:

- Medicus Mundi en España, de Barcelona n.º nacional 4.867, provincial 508.
- Ayuda en Acción, de Madrid, n.º nacional 39.203, provincial 4.269.
- Instituto de Estudios Políticos para América Latina (IEPALA) de Madrid, n.º nacional 5.636, provincial 865.

Resultando que según el artículo II (números 5, 6, 7, 8 y 9) de los Estatutos, los fines de la coordinadora son: colaborar para aumentar y mejorar la cooperación internacional al desarrollo, así como la realización de proyectos comunes, en respuesta a los intereses objetivos de los pueblos del Tercer Mundo, esforzándose por no crear dependencias y formar la conciencia ciudadana sobre estos temas. Estudiar cuestiones de interés común y proponer, defender y llevar a cabo acciones de modo coordinado dirigidas a la opinión pública nacional e internacional, a las fuerzas sociales y políticas, a las instancias internacionales y a las administraciones del Estado español y a sus autonomías.

Coordinar esfuerzos en orden a la obtención de recursos humanos y materiales para la realización de actividades de cooperación al desarrollo.

Dinamizar la constitución de unidades operativas de coordinación en las siguientes áreas: educación para el desarrollo, emergencias, proyectos y programas de desarrollo, voluntariado y cooperantes y cualesquiera otras que la coordinadora considere convenientes. Favorecer la creación de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo a fin de ampliar y completar la acción de los actuales miembros.

Resultando que la entidad cuenta con un patrimonio fundacional de un millón de pesetas, el presupuesto límite anual se

cifra en 200.000.000 y su ámbito territorial comprende todo el territorio nacional.

Esta dirección general, por delegación del excelentísimo señor Ministro, ha tenido a bien inscribir a la entidad denominada coordinadora de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo de Madrid, integrada por las tres asociaciones antes citadas y visar sus estatutos sin perjuicio de otras competencias y a los meros efectos de publicidad con el número 66.

Madrid, 17 de diciembre 1986, Carlos Martínez Esteban
Ministerio del interior asociaciones
Documentos de la CONGDE

Pero también desembarcarán en la sociedad española las llamadas *franquicias* internacionales, que se vinculan a grupos locales pero que se arraigan importando modelos y estructuras que venían funcionando en otros lugares —MSF, Acción contra el Hambre, Oxfam, Save the Children, etc.

La CONGDE se convierte en un espacio dinámico y tenso que sufre las paradojas de aglutinar a todas las que quieren ser ONGD, pero que es incapaz de responder con posiciones comunes a problemas o cumbres internacionales. En ese proceso evolutivo otro elemento, ya apuntado antes, será la creación de las federaciones autonómicas y la reforma que supone del mapa general de la cooperación en España.

A esto se sumará el cambio de partido político en el gobierno. Como se ha apuntado antes, la primera legislatura de José María Aznar, con el secretario de Estado Villalonga desatascó la ansiada Ley de Cooperación. Se mantuvieron ciertas inercias establecidas y se notaron algunos cambios en las orientaciones de las políticas de cofinanciación, así como en la distribución de recursos entre entidades. Pero en términos intrínsecos a la CONGDE, es una etapa marcada por el crecimiento interior.

A finales de la década de los noventa se abre un proceso de transformación, dejando de pertenecer como socios organizaciones que habían jugado papeles importantes. Por ejemplo, tanto la Fundación CIDOB —cuyo presidente Ribera fue de la CONGDE— como Hegoa —con Dubois como representante en el Comité de Enlace— pasan a ser socios colaboradores. Otras como ASA, que jugaron un

papel muy relevante en el cambio del sistema de cuotas y en otros debates, se dará de baja en el ejercicio de 2000.

Las cosas cambiaron radicalmente en la segunda legislatura. La llegada de Cortés a la cooperación significó una estrategia completamente distinta. En este caso, la mayor parte de las voces escuchadas al respecto lo califican como «un intento de cargarse la Coordinadora» y de romper las conquistas de años anteriores. Para percibir la cuestión basta con releer la presentación de la *Memoria de actividades 2000* de la presidenta Marga Usano de la CONGDE, que decía así:

El comienzo de nuestro *gobierno* como Junta estuvo marcado por el conflicto surgido a raíz de la modificación por parte de la administración del procedimiento de designación de la representación de las ONGD en el Consejo de Cooperación, arrojándose la facultad de designar directamente cuatro de los seis vocales representantes de las ONGD. Tras agotar todas las vías posibles de diálogo y negociación, sin obtener ninguna respuesta por parte de la administración, la CONGDE optó finalmente por presentar un recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Supremo y renunciar a su puesto en este Consejo del que formábamos parte desde su creación. No es una opción que nos guste, ni una decisión que haya sido fácil tomar, pero sí la única forma posible que nos ha quedado de reclamar un derecho que nos corresponde: el de elegir a nuestros representantes, mediante un procedimiento transparente y democrático.

Éste ha sido también un año difícil en el terreno económico. La AECI nos ha retirado la financiación para actividades que venía apoyando desde hace muchos años, como la edición del Directorio de ONGD y de nuestro boletín *Punto de Encuentro*. También denegó el apoyo a otros proyectos como el solicitado para la celebración de la Asamblea anual de WIDE⁷³ en España, o el desarrollo de un programa de sensibilización con motivo de la celebración de la presidencia española de la UE, lo que por otra parte constituye un hecho sin precedentes en Europa. Consideramos que el hecho de ser críticos con el Gobierno o mostrar

⁷³ Red de Mujeres en el Desarrollo en Europa. Véase más información en: <http://wide.gloobal.net/>.

desacuerdo con sus decisiones, no constituye una razón para ser *castigados*. Para hacer frente a esta situación, se han tomado algunas medidas que ya hemos ido anunciando a lo largo de los meses, la reducción de los gastos generales, la cancelación de dos puestos de trabajo en la Secretaría Técnica, y la solicitud de una cuota extraordinaria a las ONGD federadas, al mismo tiempo que se exploran nuevas vías de financiación para las actividades de la CONGDE y se comienza a definir una estrategia de financiación para la CONGDE a largo plazo.

El paso de Cortés por la cooperación duró una legislatura. Sus modos, decisiones y acciones concretas supusieron una etapa calificada por las entidades más críticas como un período de «involución y oscuridad». Aquellas entidades que salieron más favorecidas suavizan las opiniones, pero coinciden en que hizo mucho daño a la CONGDE.

Por otra parte, también se produjeron profundos cambios en el marco de las redes europeas. El Comité de Enlace (CE) de las ONG dejó paso a otra estructura. En la *Memoria de actividades 2001* de la CONGDE se explica con cierto detalle la síntesis del proceso que, a pesar de su extensión, entendemos que procede reproducir:

Las actividades del CLONG⁷⁴ a lo largo del año 2001 estuvieron centradas en la superación de la crisis suscitada en el año 2000 y en la gestión de un período de transición hacia la creación de una nueva estructura de coordinación europea de las ONGD. Lamentablemente durante las 8 reuniones de Bureau, las 6 de Comité y las 4 de diferentes comisiones, y por segundo año consecutivo, ha sido necesario dedicar mucho más esfuerzo a los temas relacionados con la administración y la gestión del CLONG que al avance del programa político de la cooperación de la UE.

Las conclusiones de las Asambleas fueron:

- Aceptar un acuerdo político de mantener el CLONG operativo aceptando una deuda de 325.000 € a la CE, señalando la irregularidad en el proceso y la forma de establecer esa cifra.

⁷⁴ Siglas en francés del Comité de Enlace de las ONG de desarrollo, que evolucionó hacia <http://www.concordeurope.org/>.

- El compromiso de devolución de la mayor parte de los fondos en una sola armada, a partir de la venta del inmueble ocupado por las oficinas del CLONG en las mejores circunstancias y antes de fin de año.
- El compromiso de establecer un calendario a 2 o 3 años para la devolución del saldo que pudiera resultar.
- El acuerdo explícito de desbloqueo de los fondos correspondientes a los contratos 2000, antes del 30 de abril.
- La firma del contrato 2001, en los términos solicitados, antes del 30 de abril, y el comienzo de las negociaciones para establecer futuros acuerdos plurianuales. (Se rechazó hacer un compromiso de cofinanciación 50%/50% por ser discriminatorio con respecto al trato dado a otras Redes y por ir en contra de los acuerdos del Parlamento sobre cofinanciación.)
- La delegación en el Bureau del CLONG de la decisión final de liquidación en el caso de incumplimiento de los acuerdos por parte de la CE.
- El condicionamiento del retiro de la demanda judicial al cumplimiento de los acuerdos.
- El inicio de las actividades encaminadas al establecimiento de la nueva estructura europea de coordinación ONGD/UE.

Finalmente, los acuerdos con la CE se hicieron efectivos en el mes de julio, tras un segundo trimestre de intensas negociaciones, y sólo a partir de septiembre se pudieron retomar las actividades previstas, con las limitaciones derivadas del incremento del porcentaje de cofinanciación con la CE, de asumir con fondos propios los gastos definidos como no elegibles y de la importante reducción (70% en 4 meses) de personal de la Secretaría:

- La creación de la nueva estructura de coordinación ONG/UE: La Asamblea General Ordinaria de 2001 dio un mandato al CLONG para preparar las bases para la creación de una nueva estructura de coordinación europea durante la AGO de 2002. El 30 de abril se creó una Comisión de Estudio con este objetivo que, a partir de reuniones con to-

das las partes interesadas (con la CONGDE el 13 de junio) hizo público el 18 de octubre un primer informe que fue analizado el 27 de septiembre por representantes de las 15 Plataformas Nacionales y de 14 redes y familias. Posteriormente, el 15 de octubre, se nombró a CONGDE ha sido la preparación de presidencia española de la UE en el período enero-junio 2002. (Transcripción literal de la Memoria de Actividades 2001 de la CONGDE.)

A lo largo del año se han celebrado reuniones de la «Troika» presidencial (Suecia, Bélgica, España) en enero, junio y diciembre. Durante la reunión del 7, 8 y 9 de diciembre en Bruselas se procedió al traspaso de los programas de Bélgica a España y a una pre-presentación del documento de posicionamiento de la CONGDE. El documento de posicionamiento fue presentado oficialmente en rueda de prensa en Madrid el 20 de diciembre y la presentación contó con la participación del Jefe de Gabinete del Secretario de Estado para la Cooperación de Bélgica. Para la ejecución de las actividades previstas en el programa, se realizaron negociaciones con ALOP para la cofinanciación de un foro en relación con la Cumbre de Jefes de Estado UE-AL-Caribe y con Europaid para la cofinanciación de un proyecto de comunicación y sensibilización. Ambas gestiones se resolvieron positivamente.

Con el cambio producido en las elecciones de 2004 se produce un nuevo período de relaciones y también un desembarco en la Administración de la cooperación oficial española de personas que habían estado directamente implicadas en el mundo de las ONGD y en el lado más crítico al gobierno anterior del Partido Popular. Tras estos años de gobierno del PSOE, se ha pasado de una percepción de recuperación y expansión a una demanda de concreción. Ha cambiado la forma de diálogo con la CONGDE y con los actores de la cooperación.

En términos evolutivos, la coordinadora parece haber superado una crisis de primera adultez que parece dejarla en disposición de pensar su futuro con unos criterios menos independientes de las subvenciones del Estado, cosa que por otra parte parece difícil. Sin embargo, la experiencia a punto de alcanzar las dos décadas de existencia parece mostrar que el camino recorrido ha supuesto un revulsivo

en todas las direcciones. Las ONGD han tejido una red de relaciones tanto hacia la propia red de actores de la cooperación como hacia el resto del sistema social. Han pasado de la invisibilidad a la presencia. Han llenado un espacio simbólico con sus actuaciones. Mediante sus actividades y a lo largo de esos años descritos han construido una imagen social que ha ganado la confianza de la ciudadanía española.

3.3.2. Los datos de la Coordinadora de ONGDE

A continuación vamos examinar las características generales y la evolución en la década de los noventa de las ONGD que se agrupan en CONGDE. Se trata, por tanto de un análisis descriptivo donde señalaremos los principales rasgos y características de este sector que poco a poco se ha consolidado como referente de los valores de cooperación y ayuda hacia países necesitados de un desarrollo sostenible y sostenido en el tiempo.

Los datos utilizados en este trabajo se han obtenido de los directorios que periódicamente presenta la coordinadora, en los cuales se ofrece información sobre aspectos económicos (partidas de ingresos y gastos), sociales (recursos humanos, actividades), etc., de cada una de las ONGD miembro de la coordinadora.

El último directorio disponible, en el momento de realizar la investigación, de la coordinadora es el realizado para en el año 2000 con datos de 1999, sobre el cual se centra la primera parte de este análisis. Posteriormente comentaremos la evolución de las ONGD asociadas, en el tiempo a partir de los datos de períodos anteriores, y finalizaremos resaltando los aspectos más importantes.

Como nota al esfuerzo que la CONGDE desarrolla constantemente por difundir su necesaria labor, señalar que actualmente están en proceso de finalización de un nuevo directorio con datos actualizados.

Encontramos que en 1999 hay un total de 88 organizaciones en la coordinadora. Para este primer análisis, hemos utilizado los datos correspondientes a las 88 organizaciones que en 1999 integraban la coordinadora, diferenciando los datos según tres criterios para obtener una mejor visión del conjunto, que son: el tamaño de las ONGD, la forma jurídica y la vinculación social.⁷⁵

⁷⁵ Los datos se recogieron durante los años 2003 y 2004 y posteriormente la coordinadora de ONGDE ha publicado más directorios.

Respecto a la variable *tamaño* hemos clasificado a las entidades dentro de tres conjuntos basados en los ingresos totales anuales que obtienen, resultando:

- entidades que obtienen menos de 300.000 euros;
- entre 300.000 y 1.200.000; y
- más de 1.200.000 euros.

Para la *forma jurídica* diferenciamos entre asociaciones y fundaciones (junto con otros tipos especiales de entidades, como: Cruz Roja, órdenes religiosas, federaciones, etc.).

Finalmente en el caso de la *vinculación social* distinguimos entre vinculación a entidades religiosas o no (es decir, si son, provienen, o existen fuertes lazos con órdenes religiosas).

3.3.2.1. Rasgos generales

En el año 1999, el número total de entidades inscritas en la coordinadora eran de 103, pero sólo se dispone de datos de 88, de muy diversas características en tamaño, forma jurídica y vinculación confesional. Es por ello que en este primer acercamiento descriptivo analizamos los datos agrupados de acuerdo con esas tres variables, y que presentamos en el cuadro 3.2.

A la vista de los datos, recogidos en el cuadro 3.2, la edad de las organizaciones pasa sobradamente la década de vida, y destaca un grupo de organizaciones cuyo volumen de ingresos es superior al resto y que casi alcanza la veintena de años. Esta situación también se da con aquellas organizaciones cuya forma jurídica es la de fundación (un poco más *adultas* que las asociaciones, aunque no es claramente significativo), y con aquellas otras de vinculación confesional que también superan ampliamente las dos décadas de vida (casi tres).

La red de delegaciones que presentan estas organizaciones, tanto en España como en el extranjero, se ha mantenido en el tiempo más o menos estable. Cabe destacar el hecho del bajo índice en el número de delegaciones en el extranjero que presentan las organizaciones de menor tamaño (en cuanto a volumen de ingresos) en comparación con las de mayor tamaño, cuya proporción entre delegaciones en España y en terceros países está prácticamente

CUADRO 3.2: Rasgos generales ONGD (1999)

	Número	Edad	Delegaciones en España	Delegaciones en el extranjero	N.º de socios*
Tamaño (ingresos en euros)					
< 300.000	15	18,2	6	0,4	599
300.000-1.200.000	24	11,96	12,67	3,58	3.433
> 1.200.000	49	19	13,08	12,8	45.874
Forma jurídica					
Fundación	25	18,8	10,84	17,12	46.969
Asociación	63	16,21	12,13	4,62	18.491
Vinculación social					
No confesional	64	12,83	7,89	4,77	12.567
Confesional	24	27,92	22,08	17,25	63.954
Total/media	88	16,94	11,76	8,17	26.582

* Incluye las partidas de socios y colaboradores que aparecen en el *Directorio de ONGD (2000)* de la CONGDE.
Fuente: *Directorio de ONGD (1999)* y elaboración propia.

igualada. Fundaciones y organizaciones con vinculaciones religiosas están a la cabeza en número de delegaciones, especialmente en cuanto al número de *oficinas* que poseen en el extranjero. Esta situación se puede deber, relacionándola con la edad de las mismas, al hecho de que llevan más tiempo trabajando en actividades asociadas a aspectos relacionados con la ayuda humanitaria y el desarrollo, y por tanto su estructura organizacional está más asentada y su situación más estable en los países y comunidades con las que trabajan. Además, no hay que olvidar que muchas de las ONGD con vinculaciones con órdenes religiosas partieron de la red de misiones con las que se habían extendido internacionalmente sus *fundadores*.

En cuanto a la distribución del número de socios, según la clasificación planteada aquellas organizaciones de mayor tamaño, lógicamente, parecen atraer a un mayor número de socios que aquellas de menor tamaño. La variable ingresos y número de socios debería presentar una fuerte correlación. Hay que insistir en el hecho de

que los resultados que presentamos se refieren a las ONGD que pertenecen a la coordinadora, por lo que puede haber variaciones con respecto al resto de las ONGD que no están integradas en ella.

A continuación nos centramos en analizar la composición de los ingresos, de los gastos, así como de sus recursos humanos o personal. El objetivo es bosquejar cuáles son los pilares financieros fundamentales que sostienen estas entidades y detectar el grado de implicación de la sociedad en sus iniciativas. Para enriquecer este análisis no sólo realizamos una presentación estática sino una evaluación de su composición a lo largo del tiempo.

3.3.2.2. Estructura y evolución de ingresos

Veamos en primer lugar la situación en el año 1999, imagen que se presenta en el cuadro 3.3. Al cierre de ese año las entidades habían obtenido un volumen de fondos en su conjunto superior a los 500 millones de euros, justificando la importancia del sector en la economía de nuestro país, así como en el papel redistribuidor que desempeñan estas organizaciones, en general, a escala global.

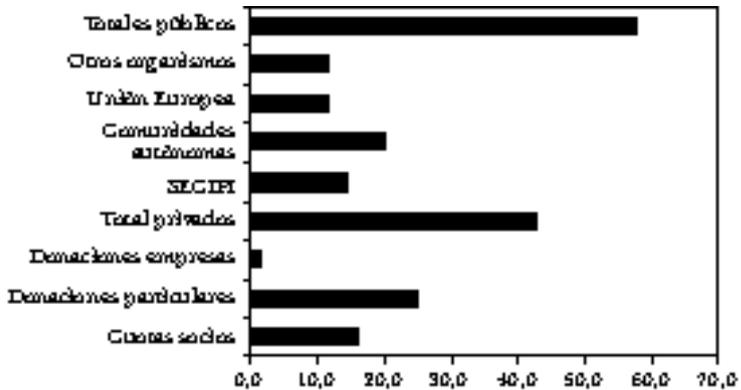
A la vista de los datos del cuadro 3.3 y el gráfico 3.5, se pone de manifiesto que las entidades registradas en la CONGDE están financiadas en su mayoría por fondos públicos (el 57,4% del total de sus ingresos proviene de la financiación pública, frente al 42,6% que están proporcionados desde la iniciativa privada). Si nos centramos en éstos, los ingresos de fondos públicos, hemos de indicar que son las comunidades autónomas las que proporcionan mayor cantidad de financiación a estas organizaciones (el 20,1% del total de la financiación o lo que es lo mismo el 35,1% de los ingresos provenientes de las entidades públicas). El Gobierno Central, desde SECIFI, aporta el 14,1% del total de los ingresos de estas organizaciones, porcentaje que corresponde al 24,5% de la financiación aportada por entidades de derecho público. La Unión Europea y el resto de infraestructuras de la Administración Pública son los que completan con un 11,6%, cada uno sobre el global de la financiación, el resto de fondos públicos disfrutados por estas entidades.

En relación con la financiación privada, los datos presentados en el gráfico 3.5 revelan que son las personas físicas en régimen de donantes los que proporcionan más fondos a las ONGD —el 25% del

CUADRO 3.3: Porcentaje de los ingresos, ONGD de la CONGDE (1999)

Tipo de ingreso	Porcentaje
Cuotas socios	16,0
Donaciones particulares	25,0
Donaciones empresas	1,5
Total ingresos privados	42,6
SECIPI (gobierno central)	14,1
Comunidades autónomas	20,1
Unión Europea	11,6
Otros organismos	11,6
Total ingresos públicos	57,4
Total ingresos	532.137.509,04 €

Fuente: Directorio de ONGD (2000).

GRÁFICO 3.5: Estructura de ingresos públicos y privados de ONGD

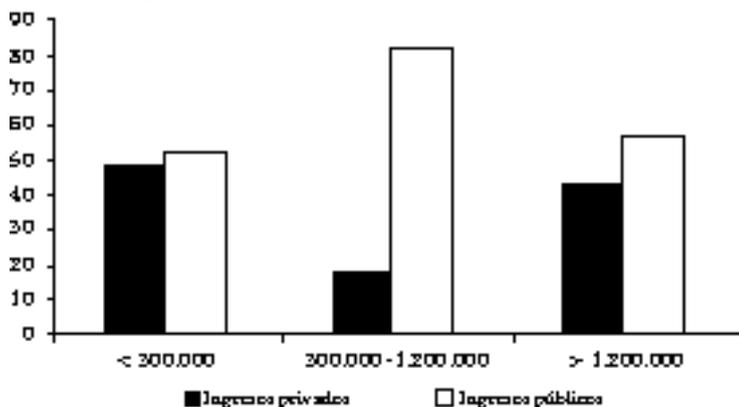
Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

total de sus ingresos brutos y el 59% de la financiación privada—, las cuotas de socios suponen un 16% del total de la financiación —que supone un 38% de los ingresos privados—, mientras que las empresas sólo aportan un 1,5% de la totalidad de los ingresos de estas entidades, a pesar de los incentivos fiscales de los que disfrutaban en impuestos de sociedades.

En términos medios se observa un salto cuantitativo especialmente entre las organizaciones de mayor tamaño —siempre en volumen de ingresos— y las de tamaño medio (v. gráfico 3.6a). Mientras que aquellas que se sitúan en el rango de menos de 1.200.000 euros y más de 300.000 euros son en término medio cinco veces superiores que las que se sitúan en el intervalo inferior, aquellas más grandes son 14 veces mayores que las que se sitúan en el intervalo central, y casi cien veces mayores que las más pequeñas. Además, es interesante observar cómo las ONGD más grandes y más pequeñas presentan cierto equilibrio en la procedencia de sus ingresos, ya sean públicos o privados, mientras que aquellas situadas en la franja que se corresponde con un término medio, en cuanto al volumen de ingresos, tienen una fuerte dependencia de las aportaciones derivadas de los organismos públicos (el 82% de los ingresos).

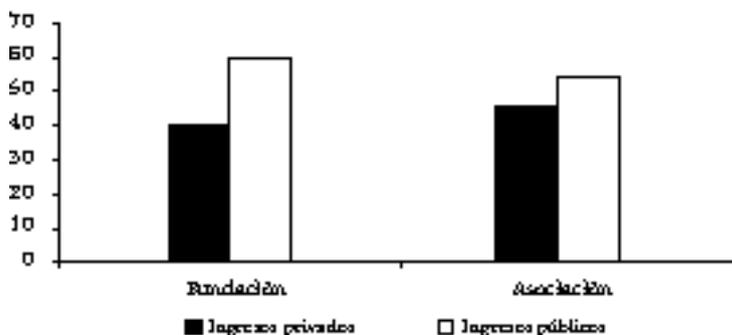
Asimismo, fundaciones y organizaciones no confesionales también presentan una ligera tendencia a obtener sus ingresos mayoritariamente de entes públicos (en torno al 60% de los mismos), tal y como se refleja en los gráficos 3.6b y 3.6c. Paralelamente, se puede apreciar que las ONGD vinculadas a órdenes religiosas o similares consiguen, en contra de lo que se pudiera pensar en un principio, unos mayores ingresos privados.

GRÁFICO 3.6a: Estructura de ingresos públicos y privados según tamaño (ingresos) de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)



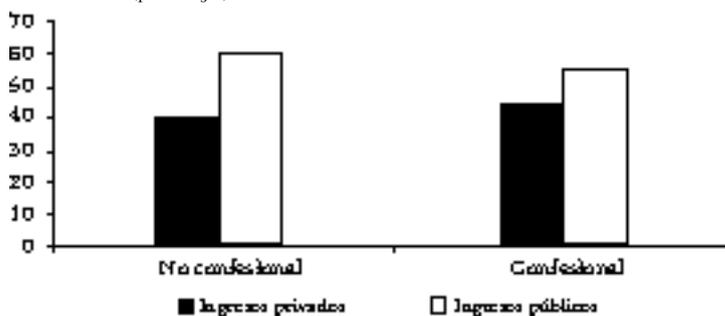
Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.6b: Estructura de ingresos públicos y privados según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.6c: Estructura de ingresos públicos y privados según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)

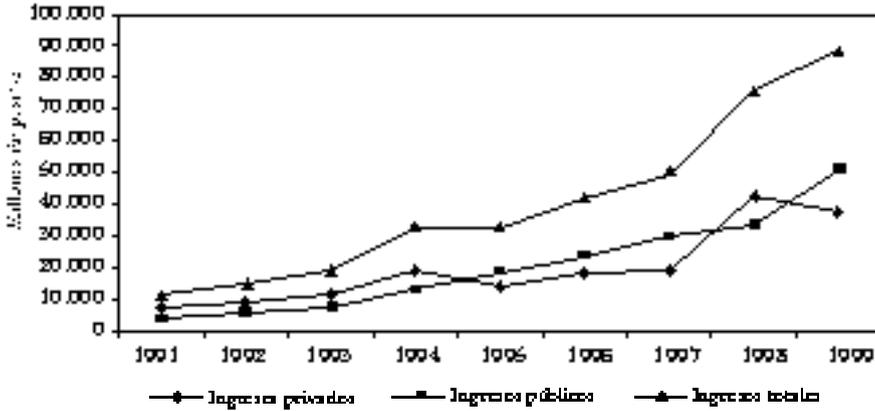


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

En relación con su evolución, hay que indicar que los ingresos que disfrutaban las ONGD han ido incrementándose cada año tal y como muestra la evolución temporal de este indicador en el gráfico 3.7 en la década previa a la creación de la coordinadora, donde se observa una clara tendencia ascendente en la voluntad y efectividad de dotar de fondos, tanto privados como públicos, a las iniciativas y programas de estas entidades.

Al margen del crecimiento experimentado en los ingresos de las ONGD en términos brutos, sobre lo cual nos podemos hacer una

GRÁFICO 3.7: Evolución de los ingresos totales, públicos y privados de las ONGD pertenecientes a la CONGDE



Fuente: Larrú (2002), en el *Directorio de ONGD (2000)*. Véase cuadro 3 (apéndice 2).

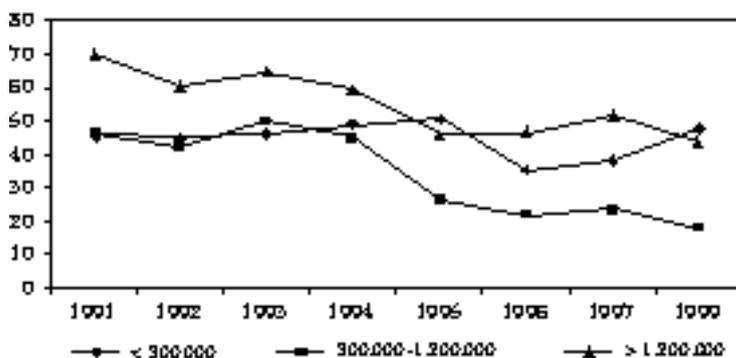
idea en Larrú (2000), la evolución entre públicos y privados muestra para la clasificación establecida una serie de cuestiones que a continuación comentaremos.

Si observamos la evolución seguida por los ingresos proporcionados por organismos públicos comparativamente con los ingresos provenientes de manos privadas, se detecta una compensación tal que, el año que se percibe una minoración de fondos públicos, esta circunstancia se mitiga con una subida sustancial de ingresos privados y viceversa.

A la vista de los datos de los gráficos 3.8a y 3.8b, las organizaciones de menor tamaño presentan una estructura financiera en la obtención de sus recursos, que ha permanecido más o menos estable a lo largo del tiempo, y que se ha mantenido consiguiendo un equilibrio entre financiación pública y privada en torno al 60 y 40%.

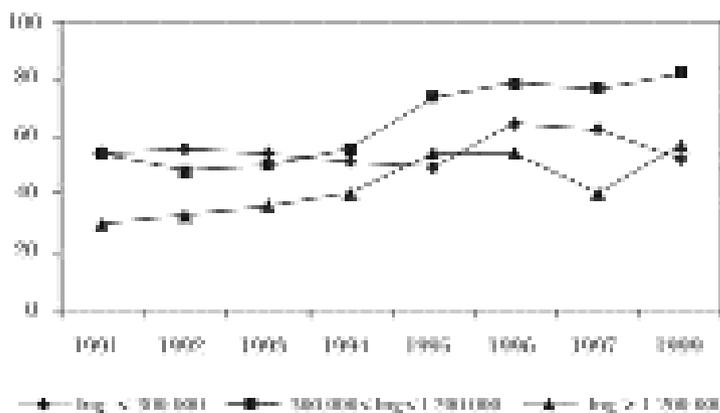
Por otra parte, en las organizaciones de tamaño medio y grande se ha visto cómo la tendencia ha sido depender cada vez en mayor medida de la financiación de las Administraciones Públicas. Especialmente grave ha sido la dependencia que las organizaciones de tamaño medio en su conjunto han alcanzado en el año 1999, siendo el volumen de sus ingresos públicos obtenidos cercano al 83% del total de todos los recursos económicos recaudados. Afirmamos que es grave esta depen-

GRÁFICO 3.8a: Evolución de los ingresos privados de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



Fuente: Larrú (2002), en el *Directorio de ONGD* (2000). Véase cuadro 3 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.8b: Evolución de los ingresos públicos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



Fuente: Larrú (2002), en el *Directorio de ONGD* (2000). Véase cuadro 3 (apéndice 2).

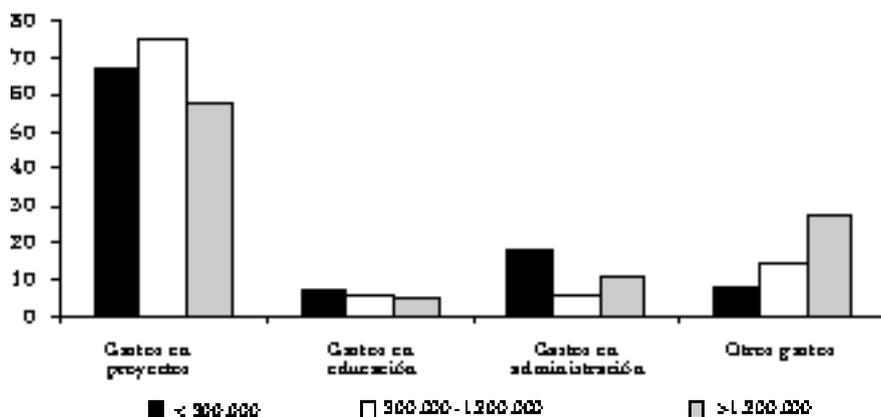
dencia en función del sentido de las siglas ONGD de las cuales hace uso este conjunto de organizaciones y de la relación que pueda existir entre independencia económica e independencia funcional en las mismas. Si no usamos ese término tendríamos que denominarlas con el modismo anglosajón Qua NGO, es decir: «Quasi NGO/casi ONG». Hecha esta aclaración la conclusión más relevante que arrojan los datos es que, aparte de la mayor independencia económica del Esta-

do por parte de las más pequeñas, las organizaciones en su conjunto —e independientemente de la forma jurídica o de la vinculación confesional que posean— han aumentado la dependencia de los recursos económicos procedentes de instituciones de carácter público.

3.3.2.3. Estructura y evolución de gastos

En relación con los gastos, estas entidades registran al cierre de 1999 un volumen total de 463 millones de euros, quedando por tanto una diferencia entre ingresos y gastos de 70 millones de euros en forma de remanente en estas organizaciones. A continuación presentamos, para fundamentar nuestra reflexión, la composición de los gastos en 1999 en el gráfico 3.9a.

GRÁFICO 3.9a: Composición de los gastos según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)

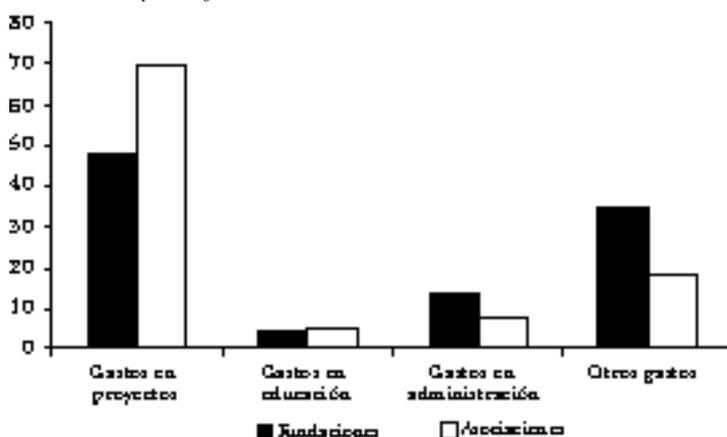


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

Con independencia del tamaño de la entidad, la partida que más cantidad de fondos absorbió en este sector (v. gráfico 3.9a) fue la relacionada con los gastos en proyectos de desarrollo, con una media en general cercana al 60%. Otra partida de interés que conviene estudiar es aquella denominada como *otros gastos*. Vemos que la cantidad media destinada a la misma por parte de las ONGD supera el 25% del gasto total, por encima del gasto medio en *Administración* y muy por encima del concepto de *Gasto en educación*. Además, existen

diferencias que pueden ser significativas en las organizaciones de mayor tamaño y que tienen una forma jurídica de fundación con respecto a las demás, en cuanto al gasto de esta partida (v. gráfico 3.9b). Esto se explica por la circunstancia de que en otros gastos se incorporan subpartidas que hacen referencia a gastos en acción humanitaria y gastos en ayudas de emergencia. Estas dos subpartidas en el año 1999 fueron muy importantes debido a los desastres provocados por el huracán Mitch, que obligó a movilizar numerosos recursos de forma urgente hacia las zonas afectadas por el mismo. Además, este tipo de urgencias, que requieren una respuesta rápida, sólo se pueden atender normalmente desde aquellas organizaciones especializadas. Aquellas que poseen suficientes medios, tanto económicos como técnicos, que les permiten trasladar la correspondiente ayuda a los lugares afectados de la forma más rápida y organizada posible: fletar aviones con ayuda y establecer puentes aéreos, repartir dicha ayuda, establecer redes de abastecimiento, etc. Son el grupo de ONGD con capacidad para la ayuda humanitaria y de emergencia. Consecuentemente, las organizaciones de mayor tamaño y que presentan por su forma jurídica una estructura en principio más estable —económicamente—, suelen ser las que atienden este tipo de emergencias en primera instancia.

GRÁFICO 3.9b: Composición de los gastos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)

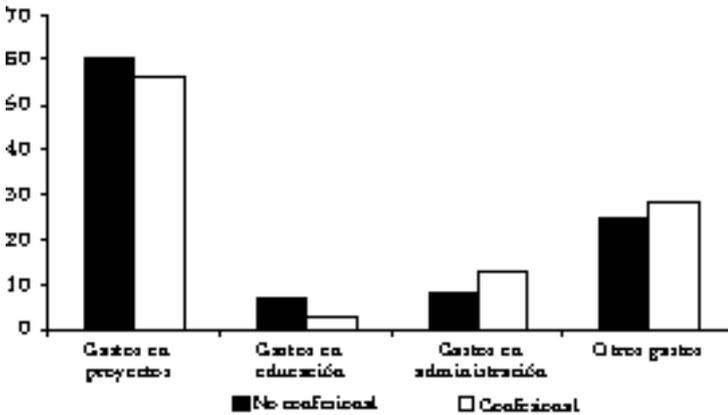


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

Por otro lado, podría decirse que este despliegue de medios logísticos y esta mayor estructura organizacional obliga, en cierta manera, a tener unos costes de administración mayores.

Las organizaciones que poseen vínculos confesionales (gráfico 9c) presentan mayores gastos en administración que aquellas que no poseen dichos vínculos. El interés por conocer los datos referentes al gasto en administración, se debe a que es a través de este concepto de gasto donde se observa la relación de la organización con la eficiencia o ineficiencia existente en este tipo de entidades: a mayor gasto en administración en burocracia, menos eficiente se supone la organización, porque se destinan más recursos a la organización y sus miembros, y menos a los proyectos de desarrollo.

GRÁFICO 3.9c: Composición de los gastos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)

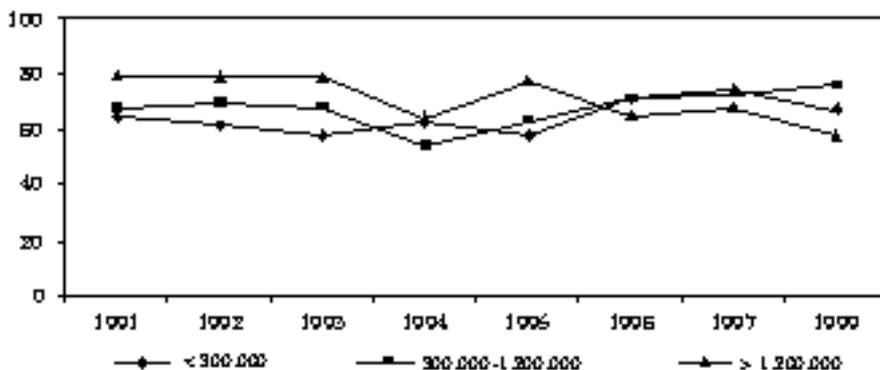


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

Al margen de conocer la evolución de los gastos de las ONGD en términos absolutos, que como es lógico ha aumentado como consecuencia del consiguiente incremento en los ingresos, nos hemos centrado en observar cómo ha ocurrido en el tiempo la evolución de la partida referente a *gastos en proyectos*, según la clasificación planteada al principio de este trabajo. Todos los comentarios aquí desarrollados se basan en los datos contenidos en el cuadro 4 del apéndice 2.

Según el tamaño de las organizaciones (v. gráfico 3.10a), aquellas con un tamaño pequeño o medio en general han aumentado la proporción de gasto dedicada a la partida de proyectos, mientras que las de mayor tamaño han disminuido significativamente dicha partida. Este hecho puede explicarse con la razón que ya habíamos adelantado anteriormente al hablar de los gastos de las ONGD para el año 1999. Concretamente, podemos pensar que las ONGD de mayor tamaño diversifican sus actividades ampliando su radio de actividad a otros campos como pueden ser la educación o especialmente la ayuda de emergencia y la humanitaria.

GRÁFICO 3.10a: Evolución de los gastos en proyectos según los ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



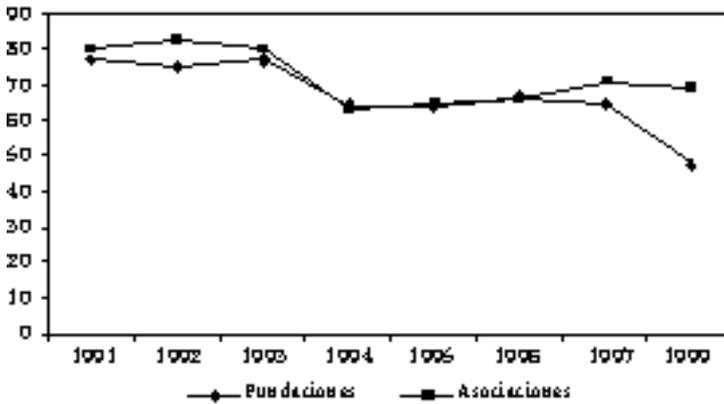
Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

Vemos que las cifras en porcentaje de gasto en proyectos experimenta un descenso cuando pasamos del año 1997 (que venía de un repunte en la proporción de dicho gasto), al año 1999.

La consecuencia de esto podemos encontrarla en los efectos que produjo el huracán Mitch en toda América Central y en el Caribe, zona hacia la cual tuvieron que canalizarse numerosos recursos humanos y materiales para hacer frente a la catástrofe natural que afectó a toda esa zona.

Resulta relevante observar que a partir de 1995-1996 se detecta (v. gráfico 3.10b) una tendencia de evolución creciente a la hora de dedicar mayores fondos en proyectos en las asociaciones, mientras que en las fundaciones comienza a decrecer el volumen de inversiones en proyectos.

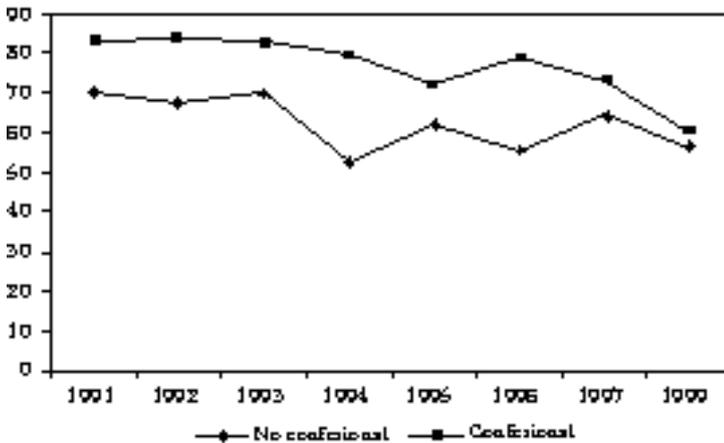
GRÁFICO 3.10b: Evolución de los gastos en proyectos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

De acuerdo con la información contenida en el gráfico 3.10c, salvo en el año 1994-1995, la evolución experimentada en la inversión en proyectos es sustancialmente similar —en lo que se refiere a la tendencia— tanto en las organizaciones confesionales como en

GRÁFICO 3.10c: Evolución de los gastos en proyectos según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)

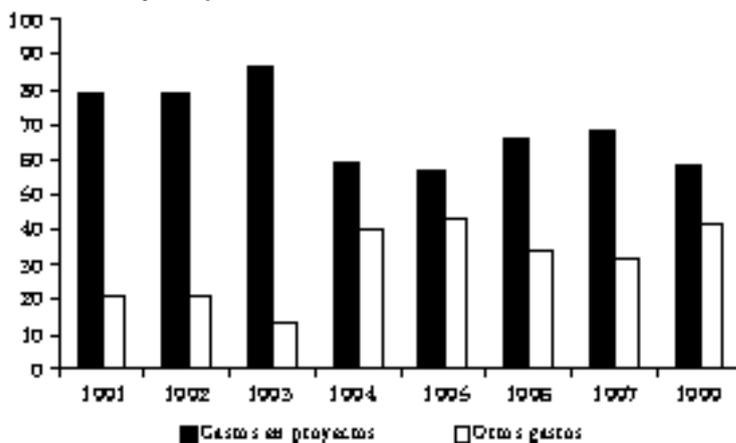


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

las no confesionales y es por ello que, en este caso, no puede considerarse una variable discriminante.

Por otra parte, tal y como se observa en el gráfico 3.11, parece que los gastos en proyectos y otros gastos —administración— mantienen una tendencia inversa. Así las cosas podríamos afirmar que todos los esfuerzos que una entidad de este tipo lleva a cabo en el perfeccionamiento de su administración va en detrimento del fomento de la actividad que es su propia esencia: la cooperación y ayuda al desarrollo.

GRÁFICO 3.11: Evolución comparativa de la partida de gastos en proyectos y de otros gastos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

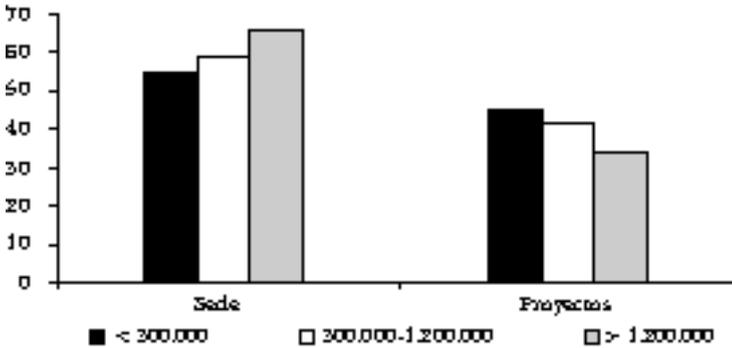
En términos generales, a la vista de los datos consultados, podemos observar que las ONGD mantienen su *esencia* cuando el volumen mayor de inversión se dirige a invertir en *proyectos de desarrollo y cooperación*, y que ésta ha sido la tendencia a lo largo del módulo temporal 1991-1999. No obstante, parece que de entre los miembros de la CONGDE la entidad que más respeta sus elementos *esenciales*, y siempre desde los datos examinados, es aquella que responde a una forma jurídica de asociación, de corte no confesional y de tamaño medio-pequeño, o, lo que es lo mismo, aquellas de aspecto menos consolidado o de menor edad. El resto, sean fundaciones con vinculación religiosa y con años de pervivencia y, en general, to-

das aquellas entidades de gran tamaño, tienden a mostrar un volumen sustancial de gastos administrativos y *otros* que se muestra en detrimento de las inversiones en proyectos.

3.3.2.4. Estructura y evolución del personal

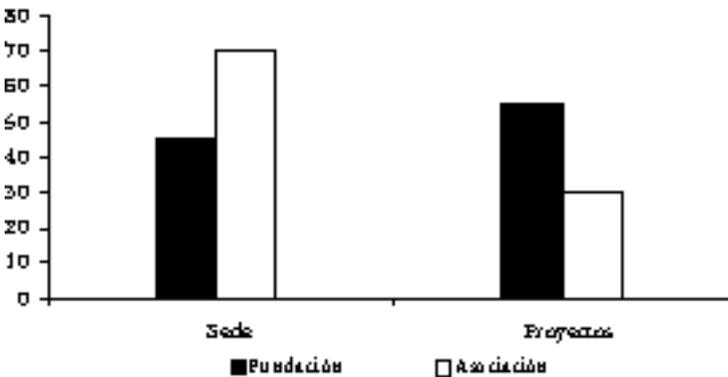
En 1999 se observa que la estructura del personal es notablemente diferente según el tamaño, la forma jurídica y la vinculación social de la entidad (gráfico 3.12a). Las ONGD de menor tamaño (gráfico 3.12b), cuya forma jurídica es la de fundación (gráfico 3.12c) y

GRÁFICO 3.12a: Trabajadores según ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



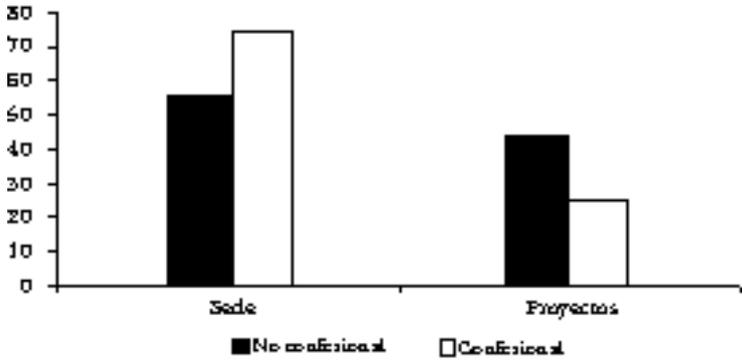
Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.12b: Trabajadores según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

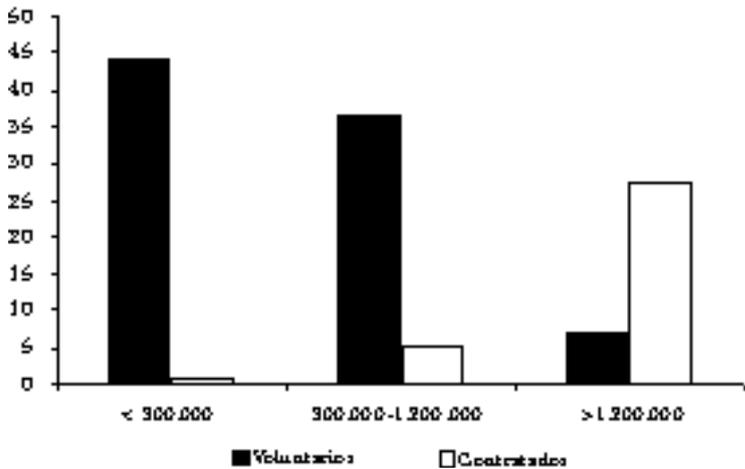
GRÁFICO 3.12c: Trabajadores según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 1 (apéndice 2).

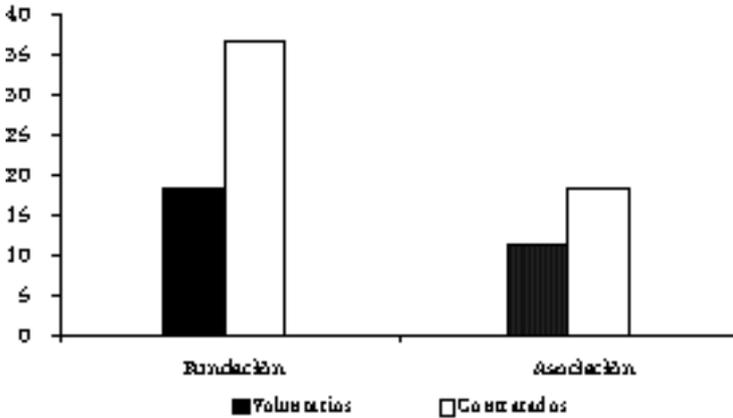
que no están vinculadas con algún tipo de confesión (gráfico 3.13a), tienen proporcionalmente un mayor número de personas trabajando en los proyectos de desarrollo que aquellas otras organizaciones pertenecientes al resto de subconjuntos.

GRÁFICO 3.13a: Estructura de los recursos humanos en proyectos según los ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 2 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.13b: Estructura de los recursos humanos en proyectos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 2 (apéndice 2).

Por otra parte, tal y como se aprecia en el gráfico 3.13b, el personal destinado a proyectos —en las organizaciones mencionadas, salvo en las de menor tamaño—, tiene un porcentaje mucho más elevado, con la característica de estar remunerado. Por el contrario, en las organizaciones más pequeñas, y en aquellas de carácter confesional, se hace uso, en mayor proporción, de personal voluntario para atender los proyectos que se desarrollan.

Lo mismo ocurre respecto a su forma jurídica, al ser evidente el hecho de que las fundaciones recurren proporcionalmente en mayor medida a la contratación de personal asalariado para realizar proyectos de desarrollo (gráfico 3.13b).

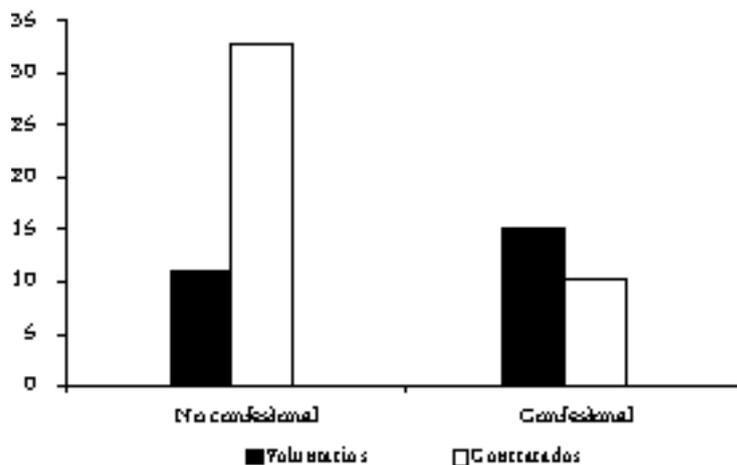
Aunque en las asociaciones la proporción de personal contratado es aproximadamente de uno por cada dos voluntarios, es comparativamente menor que la que se da en la forma jurídica de fundación, donde la relación es de uno a uno.

Una observación que puede hacerse al respecto es el hecho de que las asociaciones disponen de menores recursos humanos en media pero, sin embargo, su personal es en un 75% voluntario —considerando personal en sede y en proyectos—, frente al 48% en las fundaciones. Existe, por tanto, una notable diferencia en

la composición de los mismos. Podría pensarse, en principio, que la forma jurídica de asociación logra atraer a personas más *altruistas* que aquellas organizaciones cuya forma jurídica es la de fundación. Este hecho puede deberse al diferente concepto de participación intrínsecamente ligado a cada una de estas figuras jurídicas.⁷⁶

Según la tercera de las clasificaciones planteadas, la vinculación o no a una confesión, también muestra en principio claras diferencias, tal y como se aprecia en el gráfico 3.13c.

GRÁFICO 3.13c: Estructura de los recursos humanos en proyectos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 2 (apéndice 2).

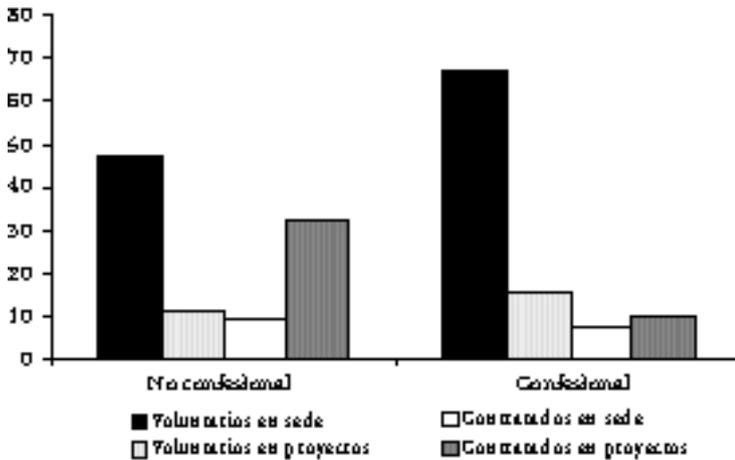
Por un lado, las organizaciones confesionales aglutinan a un mayor número de personas en media, las cuales desarrollan su actividad principalmente de forma voluntaria en la sede de la ONGD (más del 75% del personal), mientras que apenas presentan personal contratado (un 7,5% de la cifra anterior).

⁷⁶ Recordemos que, en principio, en las asociaciones la asamblea general es el órgano de decisión y está compuesto por todos los socios, mientras que en la fundación este órgano es el patronato, compuesto exclusivamente por aquellos *patronos* que gestionan unos bienes para la consecución de un fin, habitualmente determinado por el o los fundadores y aceptado por ellos mismos.

Por el contrario, con mucho menos personal de media en términos absolutos, las organizaciones no confesionales presentan un 42% de su personal como contratado frente al resto, que sería voluntario. Este personal contratado se repartiría en un 9% en la sede y casi un 33% en los proyectos.

De acuerdo con el gráfico 3.13d, las entidades confesionales presentan, en valor absoluto, mayor cantidad de personal en la sede y similar en los proyectos, pero, en el caso de los proyectos en el exterior, las no confesionales utilizan mayor cantidad de personal remunerado que las confesionales.

GRÁFICO 3.13d: Estructura de los recursos humanos en proyectos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)
(porcentajes)

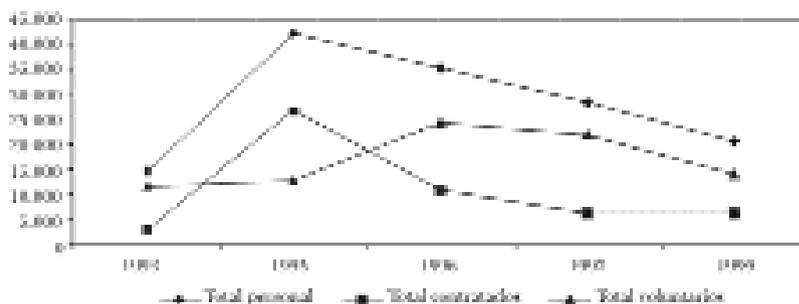


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 2 (apéndice 2).

Un primer vistazo sobre la evolución del personal (v. cuadro 5 del apéndice 2) en las ONGD nos indica que existe fluctuación tanto en la contratación de asalariados, como en la incorporación de voluntarios, como en la cantidad total de los dos componentes que conforman el concepto de *personal*, aunque sí cabe considerar una tendencia descendente en la incorporación de nuevo personal.

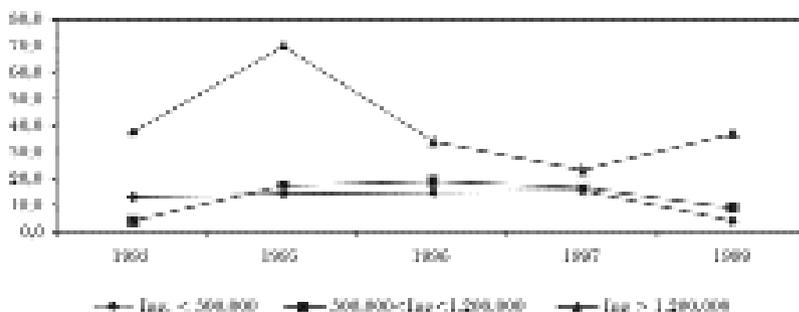
En términos generales, se observa que las organizaciones de mayor tamaño, con forma de fundación y con vínculos confesionales,

GRÁFICO 3.14: Evolución del personal de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

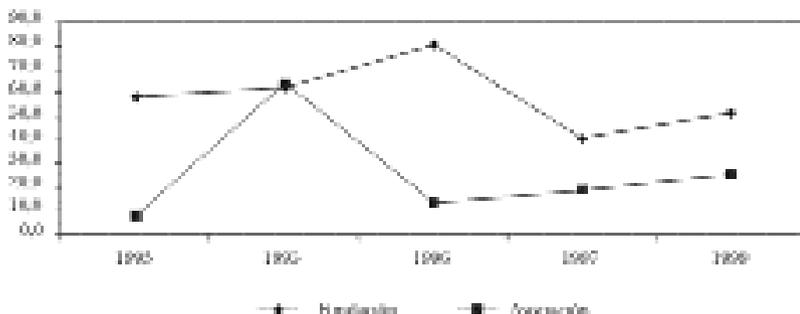
GRÁFICO 3.15a: Evolución del personal contratado según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

presentan —sobre todo para el año 1995, algo menos fuerte para 1999— importantes cambios que muestran el gran aumento que han experimentado estas organizaciones en cuanto a la incorporación de personal. Estos cambios se pueden explicar, prácticamente con total certeza, si rememoramos las grandes movilizaciones que se realizaron en el primero de los años señalados como consecuencia de las campañas que reclamaban el 0,7% y, en el segundo de los casos, por la ya comentada catástrofe del huracán Mitch. Ambos sucesos implicaron en su momento a gran parte de la población española que respondió volcándose de forma destacada en tareas o bien de voluntariado o bien realizando aportaciones monetarias. Estas circunstancias espe-

GRÁFICO 3.15b: Evolución del personal contratado según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



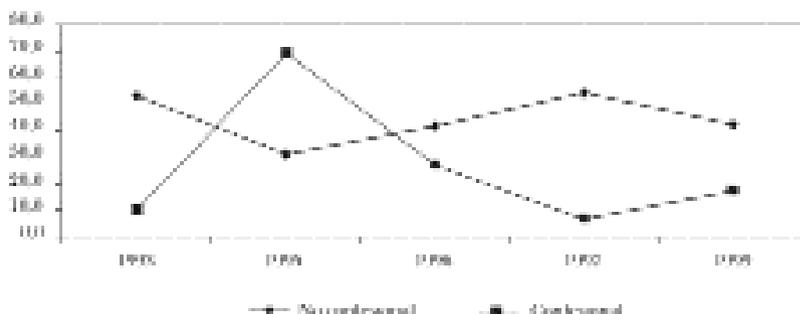
Fuente: *Directorio de ONGD* (2000). Véase cuadro 4 (apéndice 2).

ciales obligaron a las organizaciones a dotarse de mayores recursos humanos (asalariados) para poder hacer frente en cada ocasión a los sucesos acontecidos.

Por otro lado, si nos fijamos en el gráfico 3.15d vemos cómo en el módulo 1995-1999 se produce un crecimiento significativo del personal en las entidades de tamaño medio frente al descenso que se experimenta en las organizaciones de tamaño grande y pequeño. Este efecto, junto con la menor caída en personal que se aprecia para dicho período de tiempo en asociaciones frente a las fundaciones (gráfico 3.15e) y el bajo efecto discriminante que manifiesta la vinculación religiosa en la determinación de tendencias en aspectos relativos al personal (gráfico 3.15f), invita a pensar que el modelo de asociación medio ha tendido a una estabilización en lo relativo a sus recursos humanos.

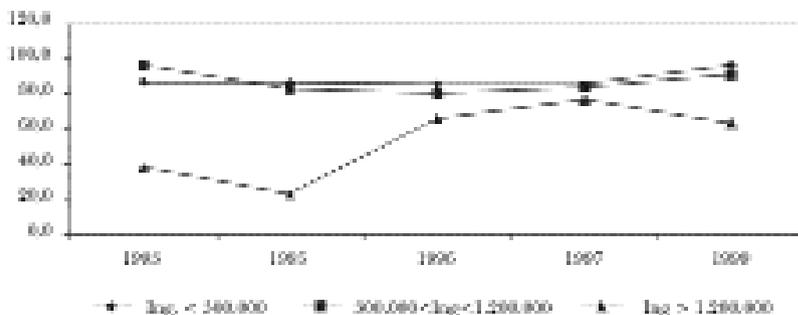
Otro aspecto que hay que resaltar es el hecho de que tras esos momentos de mayor necesidad, en los cuales se incrementaron de forma considerable los recursos humanos de las ONGD españolas, siguieron períodos de descenso tanto en el número de voluntarios como de personal asalariado (serían necesarios datos referentes al período posterior a 1999, para observar si también se cumple el ciclo en este caso). El descenso en el número de personal total ha sido más acentuado, durante el período analizado, en las organizaciones de mayor tamaño, en aquellas cuya forma jurídica es la de fundación y en aquellas vinculadas con algún tipo de confesión. Esta estructura se repite si desglosa-

GRÁFICO 3.15c: Evolución del personal contratado según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 5 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.15d: Evolución del personal voluntario según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)

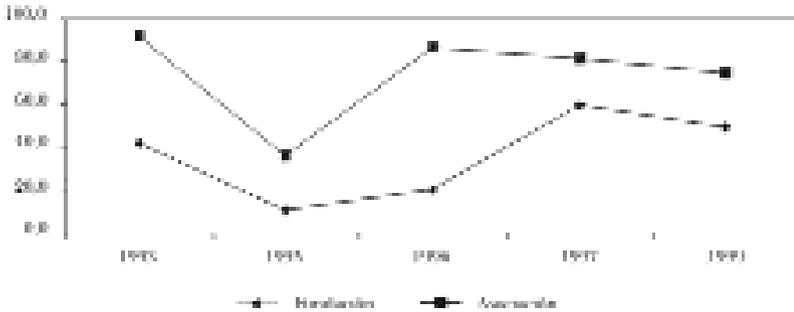


Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 5 (apéndice 2).

mos el personal de las organizaciones diferenciándolo entre personal remunerado y voluntario existiendo una excepción. Las organizaciones con forma de asociación parecen mantener en media el número de personal total.

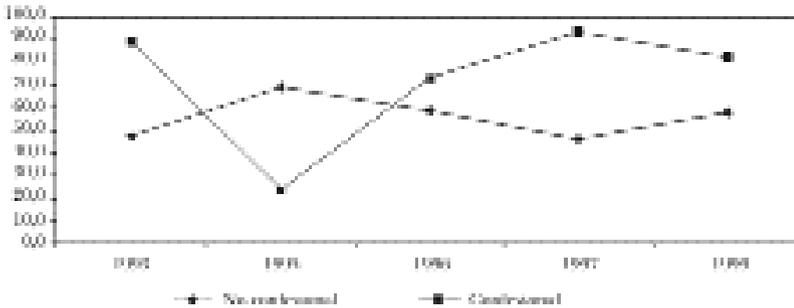
La explicación a esta situación tan variable puede interpretarse de la siguiente manera: después de un *boom solidario* las asociaciones tienden a mantener a su personal contratado, en contra de lo que ocurre con las fundaciones que presentan serios descensos en promedio en el número de contratados, aunque, en general, este descenso después de dichos *procesos de concienciación explosiva* afecta por igual al conjunto de organizaciones.

GRÁFICO 3.15e: Evolución del personal voluntario según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 5 (apéndice 2).

GRÁFICO 3.15f: Evolución de los personal voluntario según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999
(porcentajes)



Fuente: Directorio de ONGD (2000). Véase cuadro 5 (apéndice 2).

3.3.2.5. Resultados más destacados

Las conclusiones que inicialmente podemos destacar del análisis realizado hasta este punto son las siguientes:

Observando el sector de las ONGD españolas partícipes en la CONGDE, vemos que existe una tendencia creciente en cuanto a la cantidad y disponibilidad de recursos económicos y humanos utilizados. Esta tendencia creciente, además, parece mostrar un fuerte componente cíclico que no es ni mucho menos lineal o estable, sino

que depende de hechos o circunstancias exógenas, en principio aleatorias, como son las catástrofes naturales o determinadas iniciativas de movimientos sociales, culturales, etc., que tienen una fuerte repercusión en el imaginario colectivo. A partir de esos sucesos, la sociedad civil se moviliza y las ONGD presentan importantes incrementos en sus recursos económicos y humanos, sea cual sea su tamaño, forma jurídica o vinculación confesional. Pasado un tiempo, las organizaciones pierden gran parte de esos recursos, aunque su situación final tiende a estabilizarse en un punto superior al inmediatamente anterior tras el cual se produjo el suceso *movilizador*.

Por otro lado, aquellas ONGD —dentro de la muestra seleccionada—, que en principio son más fieles a su definición de *No Gubernamentales* —es decir, que obtienen mayores recursos de fuentes de financiación privada—, son las más *pequeñas* que tienen forma de *asociación* y las que tienen vínculos *confesionales*, en contra de lo que una buena parte de la sociedad piensa. También se observa una tendencia en las de mayor tamaño a perder parte de su independencia, si como tal interpretamos el depender en mayor medida de la financiación pública.

Además de estos aspectos relativos a la obtención de ingresos, otra cuestión que constatamos a más largo plazo es que las organizaciones de mayor tamaño, junto con las fundaciones y las entidades confesionales presentan una mayor diversificación de actividades que se justifica por el menor porcentaje de gasto dedicado a proyectos de desarrollo. Desde el punto de vista de las organizaciones de mayor tamaño se hace más fácil explicar esta peculiaridad. En principio, justificamos esta actuación por el hecho de que sólo este tipo de organizaciones pueden ofrecer ayuda humanitaria o de emergencia, así como cualesquiera otros servicios que supongan un alto costo. Sin embargo, las organizaciones de menor tamaño no tienen recursos suficientes para destinarlos a otros aspectos o servicios sin que ello suponga una merma considerable para el trabajo tradicional que realizan a través de los proyectos de desarrollo.

Otro factor clave del crecimiento del sector está relacionado con los recursos humanos en las ONGD. Sobre esto se puede concluir lo siguiente. Primero, el tamaño medio del sector, en cuanto a recur-

sos humanos gestionados por las ONGD españolas, se ha multiplicado casi por cinco en seis años (período 1993-1999). Aun así —tal y como se ha indicado en la primera de las conclusiones planteadas—, seguramente este dato no puede ser considerado como un valor real y orientativo de lo que está sucediendo en el sector, debido a que en los datos para el año 1999 viene recogida la *perturbación* producida por el huracán Mitch. Segundo, se hace un mayor uso de personal voluntario en aquellas organizaciones que presentan un tamaño medio, en proporción al total de personal, también se da esta situación en las asociaciones respecto de las fundaciones y en las organizaciones confesionales respecto de las no confesionales. Una cuestión ya planteada y que debemos tener en cuenta es la consideración como personal voluntario o remunerado de los miembros pertenecientes a órdenes religiosas.

3.4. Las ONGD y la creación de capital social: confianza, participación y factores

3.4.1. La confianza en las ONGD

Como ya hemos expuesto en el capítulo 2 la confianza tiene distintos rostros y facetas. Pero, además, es una piedra angular del capital social. En este epígrafe pretendemos realizar una aproximación a la confianza en las ONGD de la sociedad española a partir de la opinión de personas tanto vinculadas como no con las ONGD. Los datos proceden de una encuesta del Estudio del CIS, 2.419, de mayo de 2001, realizada a 2.493 personas. En su primera parte se pretende recabar los datos necesarios para concretar si la población española es conocedora y, en consecuencia, será capaz de valorar la eficiencia y efectividad social en materia de cooperación y desarrollo en zonas deprimidas.

Para valorar un primer grado de conocimiento de este sector —las ONGD—, por parte de la población española, en la encuesta se plantean cuatro preguntas de aproximación:

- La primera cuestión (cuadro 3.4) se refiere al nivel de conocimiento sobre la existencia de este tipo de organizaciones.

- La segunda de las cuestiones (cuadro 3.5) pregunta sobre el nivel de valoración genérico asignado desde la sociedad a las actuaciones de las ONGD.
- En tercer lugar (cuadro 3.6), se les plantea si el individuo está interesado en conocer el trabajo de este tipo de organizaciones.
- Para finalizar este primer bloque, se plantea (cuadro 3.7) a los encuestados, de acuerdo con su conocimiento, la pregunta de hasta qué punto entienden que las ONGD pueden solucionar los problemas de los países en vías de desarrollo.

En relación con la primera cuestión, el 88,1% del total de la muestra afirma conocer la existencia de este tipo de entidades, mientras que el 11,7% responde negativamente y un 0,2% no contesta (cuadro 3.4). De esta forma, podemos afirmar que mayoritariamente la población española conoce a las ONG.

CUADRO 3.4: ¿Conoce usted o ha oído hablar de la existencia de las ONGD?
(porcentajes)

Sí	88,1
No	11,7
N.C.	0,2
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Cuando se les plantea a los encuestados la segunda de las preguntas (evaluación del trabajo desarrollado por estas entidades), se les propone responder con siete niveles (cuadro 3.5); los seis primeros recogen niveles de opinión (muy bien, bien, regular, mal, muy mal, no sabe) y no contesta. Del total de los encuestados el 0,6% (esto es, 15 encuestados) no responden a esta pregunta. En relación con el resto de casos, hay que indicar que el 30,7 y el 48% perciben que su actuación es muy buena y buena, respectivamente. El 10,9% entiende que el tratamiento de sus programas es regular, y sólo el 1 y el 0,3% entienden sus actuaciones como malas o muy

malas, respectivamente. Así, podemos entender que mayoritariamente se valora que las actividades emprendidas son apreciadas como eficientes desde la población española en la mayoría de los casos.

CUADRO 3.5: ¿Cómo valora las actividades y el trabajo que desarrollan estas ONGD...?
(porcentajes)

Muy bien	30,7
Bien	48,0
Regular	10,9
Mal	1,0
Muy mal	0,3
N.S.	8,4
N.C.	0,6
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Combinando los datos de las dos preguntas anteriores, de los 2.196 individuos (88,1%) que afirman conocer a este tipo de entidades, 1.962 encuestados (78,7% del total de la muestra) perciben como muy buena o buena la actuación de las ONGD. El 11,9% de los encuestados reconocía no conocer (11,7%) o no respondían sobre el conocimiento de la existencia de estas entidades. Sin embargo, en los datos de la segunda cuestión resulta destacable que el umbral de datos sobre no sabe o no contesta se reduce al 9,2% sobre el total. Esto significa probablemente que de aquellos que valoran las actuaciones de estas entidades negativamente (regular, mal y muy mal: 12,2% del total) algunos reconocían en la primera pregunta su desconocimiento efectivo sobre las mismas.

En cuanto a la tercera pregunta (grado de interés mostrado desde la muestra sobre el trabajo realizado desde estas entidades; cuadro 3.6), el 8,2 y el 44,7% reconocen estar muy interesados y razonablemente interesados, respectivamente, en conocer sus actuaciones, mientras que el 43,4% declara poco interés (34,1%) o ninguno (9,1%). Ciertamente, se detecta que del total de individuos que consideran buena o muy buena su actuación en la pregunta segunda

(78,7%, que equivalían a 1.962 encuestados) el grado de interés por las actividades de estas entidades decrezca a 1.319. Esto significaría que 643 individuos que valoran eficaz y eficiente la actividad de las ONGD en España, sin embargo, no están interesados en qué tipo de operaciones y programas llevan a efecto. De hecho este volumen de individuos (25,79% sobre el total de la muestra) carece de interés sobre estas organizaciones.

CUADRO 3.6: ¿En qué medida está usted interesado en conocer el trabajo que llevan a cabo las ONG?
(porcentajes)

Muy interesado	8,2
Bastante	44,7
Poco	34,1
Nada interesado	9,3
N.S.	3,1
N.C.	0,6
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

En el cuadro 3.7 se observa que la mayoría de los encuestados (63,4%) entiende que colaborar con estas entidades ayuda a solventar problemas de los países en vías de desarrollo, el 14,1% manifiesta que estas entidades tienen mucha capacidad de resolución,

CUADRO 3.7: ¿Cree usted que colaborar con las ONGD ayuda mucho, bastante, poco o nada a solucionar los problemas de los países en vías de desarrollo?
(porcentajes)

Mucho	14,1
Bastante	49,3
Poco	24,9
Nada	2,8
N.S.	8,4
N.C.	0,4
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

mientras que el 49,3% aprecia que tienen bastante capacidad al respecto. El 27,7% considera que poco o nada sirve colaborar con estas entidades en la ayuda a la ejecución de sus programas porque su esfuerzo no afecta en el grado deseado en mejorar situaciones detectadas en los países del Tercer Mundo.

A lo largo de la encuesta que nos ocupa podemos percibir la imagen que de las ONGD tiene la población española y del origen del auge alcanzado. Así por ejemplo, en el cuadro 3.8 se le propone que manifiesten su grado de acuerdo con tres afirmaciones:

- Primera afirmación: «El auge de las ONGD demuestra que vivimos en una sociedad cada vez más solidaria».
- Segunda afirmación: «Mucha gente colabora con estas organizaciones porque les hace sentirse bien con ellos mismos».
- Tercera afirmación: «Colaborar con las ONGD es una moda como otra cualquiera».

A la vista de los resultados (cuadro 3.8), la inmensa mayoría considera o está de acuerdo con las dos primeras afirmaciones

CUADRO 3.8: Está usted de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente serie de frases relacionadas con las ONG
(porcentajes)

	De acuerdo	En desacuerdo	N.S.	N.C.
El auge de las organizaciones no gubernamentales demuestra que vivimos en una sociedad cada vez más solidaria	70,8	17,5	10,9	0,9
Mucha gente colabora con estas organizaciones porque les hace sentirse bien con ellos mismos	76,1	10,8	12,3	0,8
Colaborar con las organizaciones no gubernamentales es una moda como otra cualquiera	25,1	60,1	14,0	0,8

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

(el 70,8 y el 76,1%, respectivamente), mientras que la mayoría está en desacuerdo con la tercera afirmación (60,1%). En definitiva, las respuestas recabadas en esta encuesta invitan a pensar que la población española considera que la solidaridad es la base, el origen y el sustento de las ONGD y la colaboración de los individuos en estas estructuras favorece su bienestar y autoestima personal, dado que cumplen con un principio ético muy fomentado en la actual educación como es la solidaridad.

La encuesta del CIS nos permite valorar la opinión de los españoles en cuanto al papel que realizan las ONGD como herramienta efectiva y complementaria a los gobiernos en la atención a necesidades y prestación del bienestar social de las poblaciones. En el cuadro 3.9a se presentan los resultados extraídos cuando se cuestiona a la muestra sobre su conformidad/desacuerdo con las siguientes aseveraciones:

- Afirmación 1: «Este tipo de organizaciones gubernamentales no debería existir, siendo los gobiernos y los estados los únicos responsables de las cosas y actividades que éstas llevan a cabo».
- Afirmación 2: «Actualmente la sociedad es cada vez más compleja, y es precisa la existencia de estas organizaciones para hacer frente a las nuevas necesidades y problemas».

Las respuestas obtenidas permiten afirmar que la mayoría (61,1%) opina que con independencia de la asignación de responsabilidades, las ONGD son un puntal fundamental para conseguir atender todos aquellos problemas y necesidades a las que el Estado no es capaz de llegar, dado que la sociedad precisa cada vez de un mayor nivel de bienestar social y éste carece de margen de manobra suficiente para ello. Por el contrario, el 26,9% de los encuestados considera que dado que el Estado y el Gobierno son los únicos responsables de atender las necesidades y solventar los problemas que acucian a la actual sociedad española, y es por ello que deberían atender sus responsabilidades sin que deba recoger el testigo de su ineficiencia las ONGD. En consecuencia, este porcentaje, por otro lado minoritario, no justifica la existencia de estas entidades dado que entienden que suplen imperfecciones de la estrategia po-

lítica y la Administración Pública. Con ello no queremos decir que esta minoría evalúe poco útiles a las ONGD, pero entienden que no deberían justificar su existencia en los argumentos afirmados en la sentencia formulada.

CUADRO 3.9a: Con respecto a las actividades de las ONG ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo?
(porcentajes)

Este tipo de organizaciones no gubernamentales no debería existir, siendo los gobiernos y los estados los únicos responsables de las cosas y actividades que éstas llevan a cabo	26,9
Actualmente la sociedad es cada vez más compleja, y es precisa la existencia de estas organizaciones para hacer frente a las nuevas necesidades y problemas	61,1
N.S.	10,8
N.C.	1,2
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Al consultar el cuadro 3.9b se pone de manifiesto que la financiación de las ONGD, en opinión mayoritaria de los encuestados, debe depender del Estado (67,3% de los encuestados son favorables a este tipo de financiación) frente al 20,3% que considera que la financiación debe derivarse de las aportaciones en forma de cuotas y donaciones privadas. Estas respuestas no hacen nada más que corroborar la postura de los encuestados en la anterior (mayoritariamente, apoyaban las actuaciones de las ONGD como forma de colaboración delegada con el gobierno y el Estado para atender necesidades y problemas sociales). Por ello es coherente que dado este papel de delegación-colaboración, al menos debe ser el Estado quien asuma el montante fundamental de la financiación. Paralelamente, para todos aquellos que consideran que las ONGD no tienen por qué asumir el papel de dar cobertura al Estado y el Gobierno para proporcionar bienestar social a nuestra sociedad son partidarios de que dichas iniciativas sean financiadas por las donaciones privadas de personas o empresas.

CUADRO 3.9b: Con respecto a la financiación de las ONG ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo?
(porcentajes)

Para llevar a cabo sus proyectos de desarrollo, las ONG deben recibir dinero del Estado	67,3
Para llevar a cabo sus proyectos de desarrollo, las ONG deben contar únicamente con el dinero que aporten sus simpatizantes y afiliados	20,2
N.S.	10,7
N.C.	1,7
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Si redundamos más en la percepción que tiene nuestra sociedad sobre las capacidades de las ONGD con respecto a las iniciativas gubernamentales, en el cuadro 3.10, el 35,8% deposita más confianza en las primeras para atender problemas mundiales, mientras que el 26,1% considera que las iniciativas intergubernamentales están provistas de mayor margen de maniobra y efectividad. Lo que resulta realmente destacable es el alto porcentaje de encuestados que no se posiciona al respecto (33,4%), circunstancia que o bien invita a pensar que un alto número de encuestados carece de criterio sobre el nivel de confianza asignable a unas u otras o, en su caso, ambos tipos de iniciativas les merecen un nivel de confianza similar. Aquí se pone de relieve que la supuesta desconfianza en la

CUADRO 3.10: A la hora de diagnosticar y dar soluciones sobre los problemas mundiales ¿Quién le merece a usted más confianza?
(porcentajes)

Las organizaciones no gubernamentales (por ejemplo, Manos Unidas, Intermon-Oxfam, etc.)	35,8
Las organizaciones intergubernamentales (por ejemplo, la Unesco, la OMS)	26,1
N.S.	33,4
N.C.	4,8
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

gestión de recursos económicos difundida y atribuida a las ONGD desde distintos medios de comunicación no ha calado en la población española.

Para evaluar la vía por la que la población española ha conocido a las ONGD extraemos los resultados del cuadro 3.11, y se observa que nuestra sociedad reconoce en un 94% que las *campañas para apadrinar niños* son las iniciativas más distintivas de estas entidades, y las que les han proporcionado el mayor protagonismo publicitario, seguidas de las *campañas a favor del 0,7* (67,8%) y las *campañas para facilitar la fabricación de medicamentos para el tercer mundo* (57,8%). Estas campañas tienen en común el alto componente emocional de sus mensajes; soledad y pobreza infantil, falta de atención a la infancia, injusticia social y económica, o pobreza y atención sanitaria ineficiente. Por su parte, las *campañas a favor del comercio justo* son las que hasta 2001 tienen menor arraigo en la solidaridad española (sólo un 33,2% conoce a las ONGD como propulsoras de estas iniciativas).

CUADRO 3.11: ¿Podría decirme si conoce o ha oído hablar de las siguientes campañas desarrolladas por las ONG?
(porcentajes)

Conoce	No conoce	N.C.	
Campañas para apadrinar niños	94,0	5,7	0,3
Campañas a favor del 0,7	67,8	31,8	0,4
Campañas a favor del comercio justo	33,2	66,3	0,4
Campañas para facilitar la fabricación de medicamentos para el Tercer Mundo	57,8	41,8	0,4

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Finalmente, podemos concluir que —a partir de los resultados de la encuesta del CIS de 2001—, la población española conoce a las ONGD y sus actuaciones, les atribuye confianza suficiente y valora sus iniciativas como una consecuencia del exceso de necesidades y problemas a nivel nacional e internacional. Dadas las dificultades y políticas para resolver estos problemas por parte del Estado y

los gobiernos, se considera que las ONGD son adecuadas para que sean delegadas de los gobiernos y garantes para atender dichas ineficiencias.

3.4.2. La participación en las ONGD

En la encuesta del CIS podemos también evaluar los diferentes modos de colaborar que tiene la sociedad española en las iniciativas de las ONGD, y sería comprensible que así fuese dado que conocen su trabajo y lo valoran mayoritariamente como positivo, dándoles un alto margen de confianza.

Sin embargo, de la consulta de los datos mostrados en los cuadros 3.12 y 3.13 observamos que la actitud de los encuestados no es la esperada. Véase que sólo el 54,1% de los encuestados declara realizar alguna donación esporádica como respuesta a campañas de ayuda a zonas del mundo afectadas por catástrofes naturales. Para poder recabar estas ayudas todos hemos sido testigos de los esfuerzos publicitarios realizados por las ONGD en medios de comunicación de amplia difusión, con mensajes de imágenes y testimonios en algunos casos de un grado de dramatismo elevado⁷⁷. Asimismo, sólo el 35,8% de los encuestados declara colaborar con cuotas o donaciones privadas en apoyo a los programas anuales de una o varias ONGD. Ciertamente entendemos que la financiación aportada por la población española, sea esporádica o periódica, en forma de donaciones o cuotas, es muy baja en relación con el nivel de necesidad reconocido en la existencia de estas entidades. No obstante, recordemos el alto número de encuestados (67,3%) que en el cuadro 3.9b señalaban al Estado como aquel que debiera responsabilizarse de la financiación de este tipo de estructuras.

A la vista de los resultados, ¿podemos cuestionar el calado y la efectividad de la enseñanza de la *solidaridad*, principio tan difundido en el sistema de educación de nuestro país? Veamos qué conclusiones parciales podemos sacar en relación con esta cuestión a partir de las siguientes preguntas planteadas.

⁷⁷ Organizaciones como ANESVAD son ejemplos del uso indebido de las imágenes. Tal vez, precisamente ésa sea una de las razones por las que no se encuentra entre los miembros de la CONGDE.

CUADRO 3.12: ¿Suele usted dar alguna cantidad de dinero en las campañas de ayuda para catástrofes naturales en el mundo?
(porcentajes)

Sí	54,1
No	45,1
N.C.	0,8
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

CUADRO 3.13: ¿Ha colaborado usted con alguna cantidad de dinero a una o varias organizaciones no gubernamentales durante el último año?
(porcentajes)

Sí	35,8
No	63,0
N.C.	1,2
(N)	(2.493)

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

Y observamos que existen dos claros niveles de respuesta solidaria en nuestra sociedad. Por un lado, la relación ante una catástrofe de gran calado, por otro, en menor medida y menos difundida, encontramos la solidaridad de lo cotidiano, el conjunto de actuaciones periódicas y comprometidas a largo plazo.

A continuación nos planteamos cuál es el tipo de participación más difundido en nuestro país, excluida la aportación monetaria, con las ONGD y para ello consultamos las respuestas del cuadro 3.14, donde se les plantean distintas formas de participar. Los encuestados declaran que son partidarios de ayudar proporcionando artículos excedentarios o sobrantes de la economía familiar; entrega de ropa (70,1%), entrega de alimentos (50,3%) y entrega de libros, material didáctico, ordenadores (24,5%). Asimismo, la sociedad española es más reticente a consumir productos propios y comercializados por estas entidades (sólo apoya esta iniciativa el 20,7% de los encuestados). Y para finalizar, destacamos que mayoritariamente no están dispuestos a aportar como bien donado su *tiem-*

po, ya que sólo el 5,6% de los encuestados son partidarios de ejercer el *voluntariado*, como apoyo a las ONGD.

CUADRO 3.14: ¿Ha colaborado usted con alguna ONG de manera no económica, durante el último año?

(porcentajes)

	Sí	No	N.S.	N.C.
Entregando ropa	70,1	29,1	0,6	0,2
Entregando alimentos	50,3	49,0	0,4	0,3
Comprando productos comercializados por estas organizaciones (café, cacao, ron, etc.)	20,7	76,8	2,1	0,4
Dedicando parte de su tiempo a trabajar (sin remuneración) en actividades o acciones desarrolladas por las ONG	5,6	93,1	0,8	0,6
Entregando libros, material didáctico, ordenadores, etc.	24,8	74,0	0,8	0,4

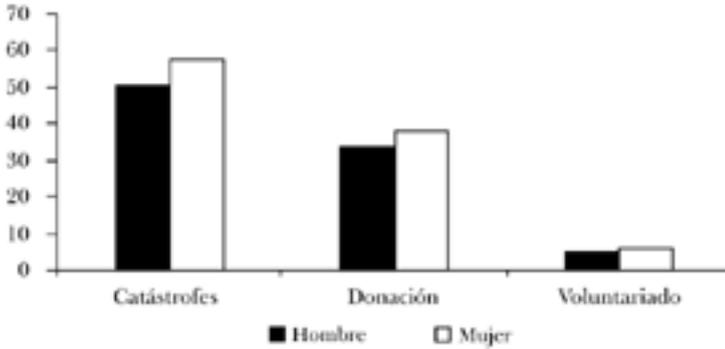
Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

En definitiva, existen básicamente tres estratos de individuos entre los que colaboran con una ONGD:

- I) aquellos que aportan dinero de forma esporádica;
- II) los que aportan dinero de forma más continuada o periódica; y
- III) los que consideran que el ejercicio del voluntariado es la forma más adecuada de participar con este tipo de estructuras.

A continuación pretendemos definir el perfil de cada uno de los tres tipos de personas que colaboran con las ONGD. En relación con el sexo, y de acuerdo con los resultados del gráfico 3.16a, las mujeres colaboran más que los hombres con las ONGD. Véase que son las mujeres las que realizan más aportaciones dinerarias que los hombres, tanto si es para financiar programas de ayuda a zonas devastadas por catástrofes (el 57,3% de mujeres frente al 50,62% de hombres), como si dicha aportación responde a donaciones, esporádicas o periódicas, para financiar programas de otros tipos (mujeres, un 37,99% frente a hombres, 33,53%). Asimismo, las mujeres además de estar dispuestas a ayudar aportando dinero, también son

GRÁFICO 3.16a: Tipos de colaboración con ONGD por sexo
(porcentajes)

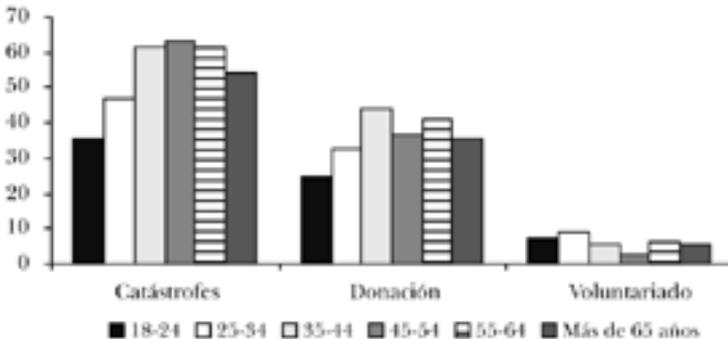


Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

más proclives a colaborar como voluntarias (el 6,06% de mujeres frente al 5,06% de hombres).

En cuanto a la edad del colaborador tipo (gráfico 3.16b), las personas de edad comprendida entre los 45 y los 54 años son los que mayoritariamente aportan dinero ante campañas de llamamiento de ayuda a zonas afectadas por catástrofes, seguidos del 61,30 y el 61,61% de individuos con edades comprendidas entre 35 y 44 años y 55 y 64 años. En relación con la edad de aquellos que manifiestan colaborar bajo la figura de donación el porcentaje más alto se encuentra entre los individuos de edades comprendidas en el intervalo 35-44 años (44,20%) y los adultos con 55-64 años (40,97%), y los

GRÁFICO 3.16b: Tipos de colaboración con ONGD por edad
(porcentajes)

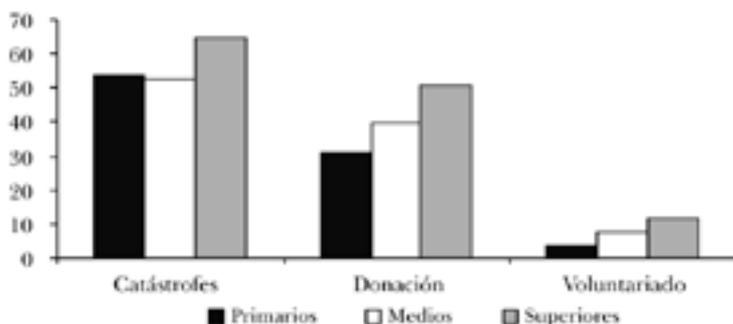


Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

que menos participan son los jóvenes (18-24 años). La tendencia se cambia cuando se examina la colaboración como voluntario. Los individuos más activos como voluntarios tienen una edad de entre 25 y 34 años (9,30%). Paralelamente, los menos activos son las personas de 45 y 54 años (2,93%), con bastantes cargas familiares, y aquellos con más de 65 años (2,32%), donde la edad constituye un serio problema para ejercer el voluntariado activo en este tipo concreto de entidades no lucrativas.

Con respecto al nivel de formación académica de las personas que colaboran con las ONGD, la característica dominante es que se trata de individuos con estudios superiores (el 64,80% en caso de ayudas económicas ante catástrofes, el 50,77% de los donantes y el 11,73% de los voluntarios son titulados superiores) (gráfico 3.16c).

GRÁFICO 3.16c: Tipos de colaboración con ONGD por nivel de estudios
(porcentajes)

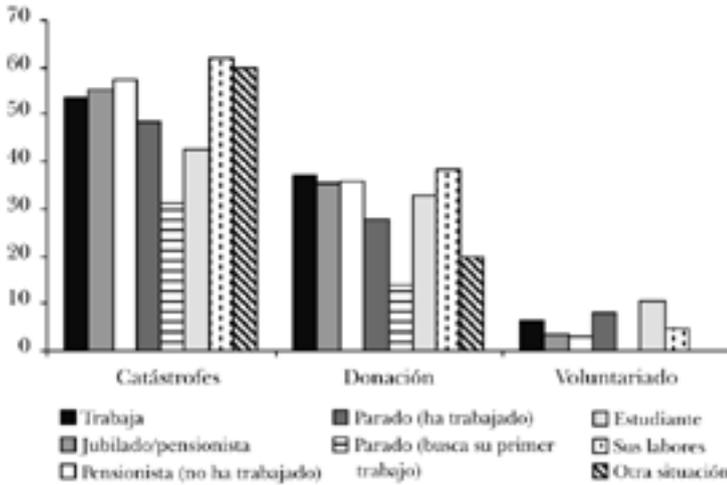


Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

Examinando la situación laboral de los colaboradores de las ONGD, en el gráfico 3.16d se observa que las personas que más participan en llamamientos ante catástrofes es la del trabajo en el hogar (61,93%) seguido del pensionista (57,55%) y el jubilado (55,20%).

También son las personas que no tienen un empleo remunerado las que porcentualmente (38,31%) participan en forma de donaciones con las ONGD, seguidos de los que tienen un empleo remunerado (37,18%) y, en menor medida, de los jubilados (35,57%) y los pensionistas (35,85%). Y como era de prever las personas que más participan en el voluntariado son los estudiantes (10,38%) junto con los parados que han trabajado antes (8%).

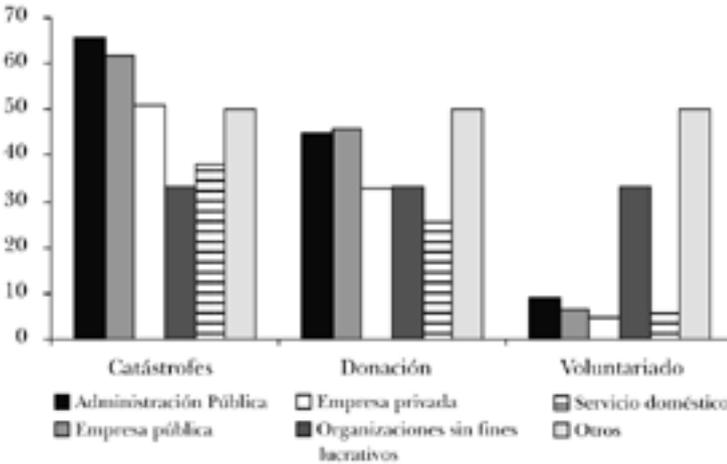
GRÁFICO 3.16d: Tipos de colaboración con ONGD por situación laboral
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

De aquellos que tienen un trabajo remunerado y declaran colaborar con las ONGD (gráfico 3.16e), el 53,72% aporta esporádicamente cuando se financia la recuperación de una zona afectada

GRÁFICO 3.16e: Tipos de colaboración con ONGD por lugar de trabajo
(porcentajes)



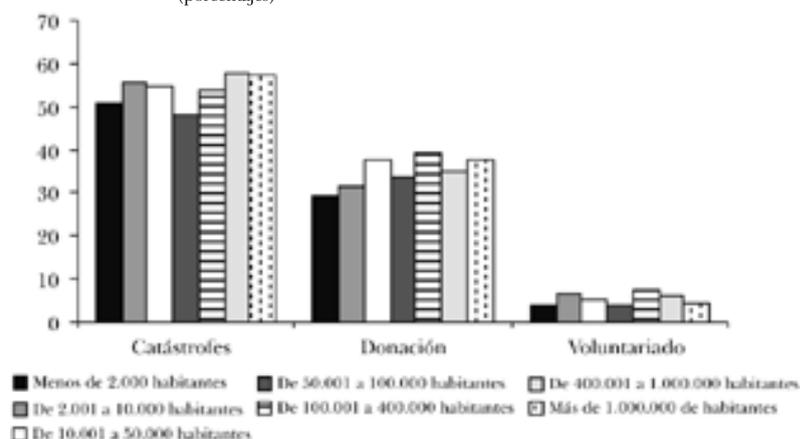
Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

por una catástrofe, el 37,18% aporta donaciones de forma más periódica y el 6,12% de los que trabajan además son voluntarios. Asimismo:

- De los que trabajan y financian campañas por catástrofes, el 65,5% trabaja en la Administración Pública (bien como funcionarios o con relación laboral) y el 61,9% en empresas públicas.
- De los que trabajan y donan, los más participativos trabajan en la empresa pública (45,41%) y en la Administración Pública (44,96%).
- De los que trabajan y son voluntarios, mayoritariamente se trata de personas que tienen una relación laboral con organizaciones sin fines lucrativos.

Y ¿cuál es el tamaño del municipio de los tres tipos de colaboradores? Claramente, en el gráfico 3.16f se observa que la respuesta más amplia ante llamamientos por catástrofes viene de las ciudades de tamaño medio (población de 400.001-1.000.000 de habitantes: 57,67% y población de más de 1.000.000: 57,33%). La menor respuesta proviene de ciudades pequeñas (50.001-100.000: 47,92%). La ayuda en forma de donaciones no responde a nin-

GRÁFICO 3.16f: Tipos de colaboración con ONGD por tamaño del municipio
(porcentajes)



Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001). Véase cuadro 6 (apéndice 2).

gún perfil o tipo de población. Los que más donan (39,16%) viven en núcleos urbanos de 100.001-400.000, seguidos de grandes ciudades (más de 1.000.000) con un 37,67% y poblaciones con 10.001-50.000 (37,50%).

El voluntario habita en ciudades pequeñas (7,23%) de 100.001 a 400.000 habitantes, y también se localizan este tipo colaboradores en pueblos de entre 2.001 y 10.000 (6,44%).

Finalmente, como conclusión encontramos tres evidencias con respecto a los perfiles de los tres tipos de quienes colaboran con ONGD a partir de la estimación de un modelo similar a los aplicados en la participación del capítulo anterior. Estimamos la influencia sobre la probabilidad de que las variables socioeconómicas y el entorno afecten a la decisión de una persona de ayudar en las catástrofes y de que sean donantes. No hemos podido aplicar este modelo para el caso del voluntariado dado que el número de voluntarios con respecto a la muestra es especialmente pequeño, por lo que sólo comentaremos los valores obtenidos de la descripción de porcentajes. Finalmente, queremos destacar que en este estudio del CIS no se ha incluido una pregunta sobre los ingresos de los encuestados, por lo que la comparación con los resultados anteriores es algo limitada y debe realizarse con prudencia. Las estimaciones se presentan en el cuadro 7 del apéndice 2.

- 1) En primer lugar, la probabilidad de colaborar en campañas de ayuda a zonas afectadas por catástrofes a través de una ONGD está influida positivamente por la condición de ser mujer, la probabilidad aumenta con la edad, y con el nivel de estudios. Mientras que el tamaño del municipio y tener un empleo remunerado o no y el lugar de trabajo no afectan. Asimismo, influye positivamente en la decisión de colaborar el vivir en las comunidades autónomas con mayor gasto per cápita en educación, mientras que influyen negativamente los entornos con mayor desigualdad de renta.
- 2) La probabilidad de que una persona colabore con ONGD por medio de donaciones monetarias también está influida positivamente por el incremento de la edad, ser mujer, con estudios medios y superiores. El nivel de gasto público per cápita en educación influye positivamente, mientras que los en-

tornos con mayor desigualdad de renta influyen negativamente. Sin embargo, el resto de las variables no influyen.

- 3) En cuanto al voluntario, a partir del estudio descriptivo, también mayoritariamente son mujeres, en este caso jóvenes o en edad adulta temprana, con estudios superiores o en su caso estudiantes, que tienen relaciones laborales con entidades sin fines lucrativos y sin una zona de residencia específica.

Esto es, las ONGD tienen una gran capacidad de convocatoria en personas que quieren colaborar en catástrofes y capacidad para sensibilizar a la población en cuanto a las aportaciones de dinero. Sin embargo, la colaboración mediante las contribuciones de tiempo es comparativamente menor. Con respecto a los valores obtenidos para la participación en general sobre las ONL podemos afirmar que las ONGD son entidades con las que colabora monetariamente un número relevante de personas (no conocemos las cantidades) y que el voluntariado a pesar de ser inferior se sitúa en el término medio.

3.4.3. Factores generadores de capital social desde las ONGD

En el capítulo 1 hemos realizado una revisión de las teorías sobre capital social y hemos llegado a un punto donde planteábamos nuestra posición junto con una propuesta al respecto. En ella formulamos una definición que tiene varios niveles —a saber: contenido, origen, efectos, propiedades, medición— que después hemos puesto en relación con el mundo de las ONL. Ahora es el momento de aplicar esos aspectos en la praxis de las ONGD. Es decir, si antes hemos acotado los elementos que a nuestro juicio definen el capital social procede ver qué relación guardan con las ONGD, máxime, cuando decimos que estas entidades son un ámbito privilegiado de estudio y, además, generadoras de capital social.

En primer lugar, si el capital social es el *conjunto relaciones que establece una organización, un grupo o una red de personas* la cual permite movilizar o acceder a los distintos recursos tanto materiales como inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos, pues entonces nos encontramos con unas entidades que son en sí mismas foco de interacción y relación. Las ONGD estudia-

das tienen una clara vocación de mediación entre contextos y poblaciones. Por un lado, movilizan a personas para implicarse en el desarrollo de otros —sea con fondos, donaciones, recursos humanos, materiales... sensibilización, etc.—, mientras que, por otro, identifican a los receptores o contrapartes del proceso. Por obligación, cualquier ONGD tiene que tejer una red de pertenencia y de afiliación para generar una masa social o equivalente que le permita cumplir con sus objetivos —los más comunes de desarrollo y de lucha contra la pobreza— siempre en relación con unas comunidades, unas personas concretas que están en el *otro lado*. A su vez, las ONGD saben que en esa tarea no pueden actuar al margen de los otros actores del sistema. Es decir, están obligadas a relacionarse con las Administraciones Públicas de los gobiernos de turno, los organismos internacionales e incluso con las empresas de todos los sectores. Es más, en tanto en cuanto una ONGD gana en relevancia y peso específico, se convierte en una entidad que pasa a tener voz en una mayor diversidad de redes de pertenencia. Y viceversa, los responsables de las ONGD saben que para conquistar esa relevancia tienen que esforzarse por tejer redes y hacer oír su voz en distintos foros. Han de diversificar su presencia y su mundo de relaciones. O también pueden optar por unos límites de actuación, sabiendo cuáles son sus capacidades y que han hecho una opción para no crecer más o por concentrarse en un aspecto concreto. Ambas posibilidades se encuentran en diversos grados y campos en el heterogéneo sector de las ONGD españolas.

En segundo lugar, las ONGD que hemos analizado se han convertido en actores con prestigio creciente en la sociedad española porque tienen una clara opción por *contribuir a generar una mayor cohesión social* y así garantizar una mejor sociedad. Es más, se asocia ONGD a una cierta ilusión utópica de unas gentes que dicen trabajar para que el mundo sea mejor. No se conforman con hacer de nuestra sociedad local un lugar de buen vivir y bienestar, sino que aspiran a generalizar y extender estas mismas condiciones de vida. La contribución de las ONGD en algunos casos se perfila como la conciencia colectiva que recuerda constantemente las cosas que no funcionan y el camino para transformarlas. Algunas podrán pactar o negociar en grados diversos con el statu quo, pero en su conjunto todas las ONGD aspiran a conseguir una mejor sociedad. Un ejem-

plo de esto es la argumentación de la campaña Pobreza Cero⁷⁸ que suma el esfuerzo de ONGD con referentes ideológicos dispares, pero que son capaces de sumarse a una apuesta común: hacer del planeta un lugar mejor y donde las personas puedan aspirar a una vida buena. Por eso, también observamos y observaremos cómo se verán acusadas y también podrán llegar a ser acosadas. Sabemos, por la historia, que quienes aspiran a cambiar el orden establecido de cosas terminan encontrándose ante las fuerzas opuestas que se resisten a cualquier cambio. De ahí que también se escuchen algunas voces que pretenden socavar la credibilidad de estas entidades y de sus redes, algo de lo que son muy conscientes sobre todo las grandes organizaciones que gestionan importantes recursos financieros, humanos y materiales.

En tercer lugar, si el incremento de capital social aumenta *el grado de confianza del sistema social* respecto de sí mismo —referido esto a la percepción manifiesta de sus individuos sobre la esperanza en una vida buena y la confianza en sus pares—, las ONGD como sector o totalidad percibida sin matices —que los hay abundantes— han generado un mayor grado de confianza entre la ciudadanía, tanto respecto de sí mismas como hacia el sistema, tal y como se puede deducir de los análisis del capítulo previo. Lo cual se constata a medida que se perciban también intentos de sembrar esa desconfianza apuntada anteriormente. Las ONGD españolas, que eran invisibles a mediados de la década de los ochenta (Aparicio, 1988), han pasado a ser referencia, incluso han sido sobreestimadas. Esto no quiere decir que las personas implicadas en las entidades sean tan numerosas que sumen multitudes o que en estos años se haya producido una explosión de participación ciudadana. Eso es otro asunto; es más, algunas organizaciones sienten que son muy apreciadas, pero que no llegan a tantos jóvenes o a tanto personal nuevo como querrían. En esto las diferencias son importantes, si bien la percepción generalizada es que son un foco de esperanza para que el planeta pueda ir mejor. Las paradojas y equilibrios lógicos son muchos, una vez que nos sumergimos en esa diversidad de organizaciones, habitada por una gran diversidad de personas.

⁷⁸ Véase <http://www.pobrezacero.org/intro.htm>.

En cuarto lugar, el capital social hemos dicho que *tiene como propiedades o características: simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo*. Aplicadas al caso de las ONGD nos encontramos con algunas dificultades. En su dimensión teórica la primera impresión es positiva. Cumplen, pero cuando se navega entre las distintas islas de este archipiélago, en ocasiones las cosas no quedan tan claras. Las diferencias ideológicas y prácticas ponen de manifiesto que el cuadro resultante necesita un seguimiento mayor en el tiempo. En el seguimiento realizado en nuestro trabajo de investigación, nos aparecen contradicciones de fondo importantes. Los modelos económicos y sociales, las soluciones a problemas de desarrollo no se defienden de la misma forma ni con los mismos argumentos. Esta dimensión requiere un detalle que hemos intentado mostrar con algunos de los datos disponibles, pero también nos obliga a seguir estudiando el sector y su evolución. La calidad del capital social generado por las ONGD españolas es positivo, pero también es mejorable. Probablemente, siempre lo será. Pues la condición dinámica de lo social es ineludible, afortunadamente.

En quinto lugar, respecto de los factores determinantes en la generación de capital social por parte de las ONGD nos hemos encontrado —en el trabajo de investigación con las propias entidades— que hay tres elementos destacados: transparencia, reglas básicas o código de conducta y evaluación o rendición de cuentas. Lo cual encaja con la propuesta teórica para la creación de una cultura de confianza que veíamos al exponer la propuesta de Sztompka (2005). En su caso, señala cuatro aspectos: 1) la coherencia normativa de la sociedad; 2) la estabilidad de las estructuras e instituciones sociales; 3) la transparencia de la organización social; y 4) la *accountability* como rendición de cuentas y control efectivo frente a la irresponsabilidad.

Un sistema social incrementa las posibilidades de tener un mejor capital social cuando sus reglas básicas están claras, se cumplen y, en su caso, se hacen cumplir. Esto que parece una obviedad se muestra también en el caso de las ONGD. En la trayectoria seguida por la CONGDE se marca un antes y un después con el *Código de Conducta*. La identidad de las propias ONGD y su nivel de *cualificación* gana respecto de los interlocutores sociales. Aquellas entidades que no pueden suscribir el código se definen a sí mismas. Otra cosa es que no

quieran. Pero para el conjunto de la sociedad las organizaciones que lo firman han dado una imagen de lo que dicen que son y de lo que quieren ser. Superan de esa forma su denominación negativa, además de establecer unas referencias que pueden ser contrastadas.

Por eso, también es fundamental la *rendición de cuentas*. Éste es uno de los retos por conquistar. Hasta el momento predominan las auditorías *formales* exigidas por las Administraciones Públicas. Éstas se concentran en el aspecto financiero del gasto en tiempo y forma de los fondos gestionados. Todavía está por generalizar la auditoría social. Pero llegará. En esto nos parece detectar un proceso de *mitigación* entre las distintas organizaciones socioeconómicas —tanto con ánimo de lucro como sin él— en el que se está imponiendo el enfoque global de rendición de cuentas atendiendo a los aspectos económicos, los medioambientales y los sociales —la denominada *triple bottom line* de Elkington (1997).

Además, desde hace unos tres años se han divulgado algunos *rankings* de calidad y prestigio de las ONGD. Independientemente de su valor metodológico y su rigor, el resultado es que ofrecen a la ciudadanía —a los posibles donantes o contribuyentes— un listado, unas referencias, una clasificación... Con ella, después, cada quien decide. La evaluación de lo que se hace es una tarea que corresponde a un nivel de desarrollo evolutivo avanzado de las organizaciones. Pero también es un requisito que se exige en sociedades con mayor conciencia de las responsabilidades de los actores. En esto, las ONGD tienen que introducir los elementos propios de su idiosincrasia. Por ejemplo, la evaluación de impacto de sus actividades en las poblaciones receptoras de proyectos y programas de cooperación tiene que ser incluida en su rendición de cuentas. Las personas que dan su dinero para financiar esas actividades quieren saber qué pasó con aquello que aportaron. Y cuando tengan la información podrán hacer sus propias valoraciones.⁷⁹

⁷⁹ A modo de ejemplo, podemos añadir que en los resultados publicados del Sexto Barómetro de Confianza 2005 presentado por la empresa de comunicación y relaciones públicas Edelman y realizado entre 1.500 líderes de opinión de sectores como el económico, político o el mediático, donde las ONG son las instituciones en las que más confían los encuestados frente a la empresa, los gobiernos, la prensa o Internet. Tal y como sugiere el estudio consideran que *la forma de recuperar la confianza perdida pasa por «la información y la transparencia», asumiendo, aceptando y explicando todas sus acciones y «dando la cara».*

Por eso, como tercer elemento, también es fundamental la *transparencia*. Creemos que es un paso más allá de la rendición de cuentas y de la evaluación. Por transparencia entendemos la cualidad o característica de una organización alcanzada mediante un conjunto de procesos, medios y mecanismos que posibilitan a cualquier persona interesada, ajena o no a la entidad, conocer sus recursos, sus estructuras, sus actividades, en definitiva, lo que son y hacen, de manera que pueda tener una opinión y hacerse cargo de lo que esa organización es. La analogía de su funcionamiento es la misma que la de un cristal. El grado de transparencia del vidrio permite ver lo que hay al otro lado. La noción opuesta es la opacidad. Cuando no hay nada que esconder, ninguna organización se preocupa por ocultarse. Sin embargo, cuando alguien niega información, simplemente no la muestra, entonces la situación cambia. Y no se trata de censurar por exceso de información, se trata de calidad y claridad para saber qué hace cada entidad y quién es quién dentro del sector. Si esto lo extendemos al conjunto del sistema social nos encontramos con que mejora el capital social. Como veíamos sucintamente al considerar la teoría de juegos, para poder tomar una decisión correcta necesitamos disponer de información pertinente. Es decir, suponiendo que nuestro sistema social se construye sobre el principio de autonomía de los individuos, con unos razonadores autónomos con capacidad crítica para evaluar sus circunstancias y decidir con arreglo a sus creencias e ideas, la transparencia de las entidades y de las instituciones es una condición necesaria para actuar. Otra cosa es que *la realidad* se ajuste al supuesto teórico.

En nuestro trabajo de investigación hemos constatado que las ONGD integradas en la CONGDE y en otras federaciones autonómicas han ganado en los tres elementos anteriores. Tienen muy claro que su presente y su futuro pasa por: 1) cumplir el Código de Conducta —incluso mejorar aquellos aspectos que son mejorables—; 2) rendir cuentas y evaluar sus actuaciones de forma completa y consistente; 3) mostrando con claridad y transparencia el resultado de su acción.

En los grupos de discusión realizados, aparecía una cierta preocupación por seguir manteniendo el nivel y evitar las suspicacias. De ahí también deducimos que es muy probable que se incrementen los cuestionamientos de las ONGD en tanto en cuanto adopten una

posición crítica respecto del sistema social. Mientras se mantengan como lavadoras de conciencia e instrumentos paliativos de la desigualdad no sufrirán excesivas críticas. Otra cosa será cuando apuesten fuerte por la denuncia y la transformación social. Por ejemplo, está por ver qué efectos no previstos van a tener las campañas actuales contra el comercio de armas y contra la pobreza.

En cualquier caso, retomando los objetivos y origen de las iniciativas que movilizan a las ONGD estudiadas, encontramos que estas entidades apuestan en su conjunto por hacer una mejor sociedad. Cada una aporta su propia perspectiva y todas trabajan con una mirada a largo plazo, sin dejar de atender las urgencias del presente. Es posible encontrar tensiones y contradicciones entre ellas, lo cual no se ha de interpretar como dificultad, sino como riqueza. La búsqueda de la justicia social no es monocromática ni monocorde, nadie puede arrogarse la última palabra ni el veredicto final. El capital social disponible y circulante se incrementa cuando se suman perspectivas y no se cierran opciones. Las ONGD españolas han ido generando unas estructuras y unas formas de actuación que las han convertido en entidades redistribuidoras de recursos, de creación de redes de reciprocidad y en voces rigurosas capaces de señalar las inconsistencias de nuestro sistema social para actuar buscando soluciones.

Si, además, atendemos a las formas de funcionamiento y gestión que se han ido consolidando en estas dos últimas décadas, el balance respecto del capital social es positivo. El *alcance* de sus postulados iniciales y los resultados de sus actividades —a pesar de la insoponible situación de pobreza mundial y de la perpetuación de las tragedias humanitarias— ha conseguido sensibilizar a la sociedad española. Las actividades de las ONGD trascienden e impactan en la ciudadanía. Porque estas mismas organizaciones han sido capaces de abrirse, ser *permeables* y estar atentas a la evolución de la sociedad española. Quizá un ejemplo son los procesos de simbiosis con empresas en campañas de *marketing* con causa o en la cooperación para estrategias de responsabilidad social corporativa. A pesar de las polémicas y los debates sobre la posible *mercantilización de la solidaridad* (Marcuello y Marcuello 2002) los hechos muestran el interés social por las ONGD y viceversa.

Esto ha ido acompañado de una *profesionalización* de la gestión de las ONGD, entendida en términos de calidad de la misma, de

equilibrio con los objetivos y misión de cada organización. La experiencia conseguida a lo largo de estos años tanto en la gestión de proyectos como en la captación de fondos o en las campañas de sensibilización se plasma en la consolidación de la red. Sólo se muestra como sombra el déficit de nuevos miembros en las organizaciones pequeñas y con un talante más voluntario. Quizá sea también fruto de la madurez del sector donde cada vez hay más personas formadas con pretensión de ejercer remuneradamente su trabajo. Lo cual está ligado a la capacidad de generar recursos económicos. Hemos visto que la *financiación* de las entidades, en su mayoría, depende de los fondos obtenidos de las Administraciones Públicas. Esto nos ha mostrado un sector demasiado ligado a las tendencias marcadas por las políticas trazadas por los gobernantes de turno. El reto de la independencia financiera no significa renunciar a la gestión de fondos procedentes de la Administración, pero sí es una llamada de atención y un punto que hay que valorar para ponderar el capital social con el que cuentan. En esa misma línea, también se ha visto en las ONGD españolas una consolidación en términos de globalización/localización con el aumento de sedes en las comunidades autónomas y con el incremento de redes de cooperación con contrapartes, en el caso de países extranjeros. En este aspecto, también las entidades más pequeñas se han hecho grandes afianzando redes de cooperación con organizaciones en los países receptores. Algunos casos han servido para trabar vínculos de proximidad que han sido capaces de romper las distancias físicas y crear redes de acción conjunta.

Por último, las ONGD españolas a medida que han crecido en todas sus dimensiones y han conseguido un espacio en el imaginario social de la ciudadanía saben que han de cuidar de esas conquistas. Saben que es un bien intangible y frágil. Saben que se puede manchar y perder con facilidad. Por eso mismo, han incrementado su interés y preocupación por la *transparencia y rendición de cuentas*. Unas vienen determinadas por las presiones externas de iniciativas de otras entidades, otras surgen desde dentro. En ambos casos, lo que sirve para el incremento del capital social es la transparencia de sus actuaciones. Lo cual, además, se convierte en referencia para el conjunto de la sociedad, pues cada vez es más importante tener información de calidad para poder tomar decisiones.

Conclusiones

AL comienzo de este libro decíamos que, en nuestra sociedad y en estos tiempos, parece que los números valen más que muchas palabras. A lo largo de estas páginas hemos querido hablar de las personas a través de los números, de las ideas y de las acciones tratando de atrapar y aprehender el concepto de capital social desde las organizaciones no lucrativas (ONL).

En la infancia aprendemos que juntos podemos hacer más cosas, que para jugar a algunos juegos necesito a otros que quieran jugar conmigo. En nuestro sistema escolar, uno de los objetivos es la socialización de los niños y niñas. La interacción con los *otros* es uno de los aprendizajes esenciales. También sabemos que la escuela hoy tiene otro nombre: comunidad escolar. Da la impresión de que este término es mucho más rico porque nos dice que la educación es una responsabilidad que comparten los profesores, los padres, los monitores, los políticos, las asociaciones de padres y madres de alumnos y, desde luego, los niños y niñas también tienen parte de esta responsabilidad. A través de este ejemplo, que hemos detallado en el capítulo 1, afirmamos que el sistema educativo va a ser más eficiente y eficaz socialmente cuando organizadamente los actores implicados establezcan unas relaciones que favorezcan la confianza entre unos y otros, se promueva la cooperación y se genere un conjunto de redes amplio y no excluyente. Esto mismo podríamos ampliarlo al sistema sanitario, a los servicios sociales y a cualquier ámbito de la vida cotidiana en lo social, lo económico o lo político.

En este texto compartimos una misma idea, ya formulada por otros: una sociedad donde la confianza en las personas y en las instituciones está correlacionada con la confiabilidad de las personas y de las instituciones, donde existe un sólido entramado social basado en la corresponsabilidad —tanto en el ámbito privado como en el público—, va a ser una sociedad más próspera y rica. Esto es, una so-

ciudad con más capital social va a alcanzar mejores niveles de bienestar y prosperidad. Por lo tanto, el capital social es un bien de todos, es un bien público que hay que conocer, potenciar y cuidar.

El propósito de esta obra ha sido abordar el estudio del capital social a través de tres aproximaciones. En el capítulo 1 el objetivo ha sido recorrer las diferentes aportaciones, las definiciones que existen, los enfoques con que se abordan y proponer, desde nuestra reflexión, una definición de *capital social*. A partir de esta definición hemos analizado el papel de las organizaciones económicas en la generación y desarrollo de capital social; más en concreto, desde las ONL. En el capítulo 2, hemos querido examinar el estado de la cuestión sobre el capital social en España. Para ello hemos detallado a través de diferentes fuentes de datos —encuestas, estudios, instituciones— la participación en ONL, la participación política y los valores de la confianza, para finalmente proponer un índice de capital social en España; todo ello comparado con los países de nuestro entorno. El capítulo 3 nos ha permitido profundizar en la construcción de capital social desde un colectivo de entidades: las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD) en España. Por último, en estas conclusiones vamos a destacar las cuestiones más relevantes.

Así, respecto al capítulo 1, encontramos que el concepto de capital social ha irrumpido a partir de la mitad de la década de los noventa del siglo xx en los estudios desde la economía, la sociología o la política. A pesar de que el término *capital social* ya fue empleado a principios del siglo xx (1916-1920) por Lyda J. Hanifan, volvió a reaparecer de la mano de Pierre Bourdieu (1980) y por James S. Coleman (1988). Es a partir del texto de Robert D. Putnam en 1993 cuando se dedica una gran cantidad de recursos, tiempo, palabras y estudio al capital social desde diferentes disciplinas y lugares del mundo. Compartimos también con otros autores que a partir del capital social se ha producido un acercamiento muy provechoso entre la sociología y la economía. Unos dicen que la economía recuerda que es una ciencia social y, por tanto, las relaciones sociales son algo que hay que tener en cuenta. Otros dicen que en la sociología las razones económicas hay que incluirlas entre las cuestiones sociales. Es el debate imposible de concluir y está magníficamente planteado, entre otros, por Granovetter (1985) sobre la *embeddedness*.

Del conjunto de definiciones analizadas destacamos que hay una estrecha relación entre el concepto, la causa final y la justificación última. Así, son tres elementos distintos los que se postulan: el desarrollo económico y social, para justificar el mercado y para consolidar el estado del bienestar. Con tres niveles de confluencia: desde las personas y sus decisiones individuales, desde los grupos o colectividades (organizaciones), y desde lo global de la sociedad en sus relaciones con el Estado.

La definición que finalmente proponemos está vertebrada en cinco pasos que ahora repetimos. Primero *sobre su contenido*: el capital social es el conjunto relaciones que establece una organización, un grupo o una red de personas —*ad intra* y *ad extra*— que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos. Segundo, *sobre su origen*: el capital social es la contribución de las personas, las organizaciones económicas y el Estado para generar una mayor cohesión social y así garantizar una mejor sociedad. Tercero, *sobre sus efectos*: el incremento de capital social aumenta el grado de confianza del sistema social respecto de sí mismo, por la percepción manifiesta de sus individuos en cuanto a la esperanza de tener una vida buena y a la confianza en sus pares. Cuarto, *sobre sus propiedades*: la calidad del capital social disponible se puede valorar en función de su simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo. Quinto, *sobre su medida*: el capital social lo mediremos considerando como indicadores de referencia el nivel de confianza, personal e institucional, la participación en organizaciones y en la comunidad y la participación política.

Esta definición se debe contrastar con la praxis; por tanto, hemos de atender a las personas, las organizaciones, y la sociedad en general. Así, al comenzar por el enfoque centrado en las *personas*, destacamos que en la mayoría de los trabajos examinados predomina la definición de capital social y su evaluación como una cuestión centrada en los individuos. Por nuestra parte, entendemos que el capital social tiene un carácter relacional, tanto entre los actores del sistema que se considere como externamente a él. En cualquier caso, el componente esencial de esas relaciones somos las personas, y como tales, la medida del capital social tendrá una dimensión *personal e intransferible*. Para cada uno de nosotros el capital social dis-

ponible se traduce en la capacidad de encontrar respuesta a nuestras demandas por parte del resto de personas integrantes de nuestra red.

Las *organizaciones* consideramos que crean capital social en la medida en que contribuyen a construir formas de cohesión social. En nuestra opinión, la dimensión propia de las organizaciones sociales es la que muestra con más claridad el nivel de evolución del capital social de una sociedad. Porque son las redes que generan, tanto hacia sus integrantes como en su interacción con otras entidades, donde se plasman con más nitidez las formas sociales de cohesión, de reciprocidad y de confianza posible.

Respecto de la *sociedad/Estado* proponemos que una sociedad que sea capaz de organizar respuestas de carácter cooperativo y solidario ante las situaciones de crisis, vulnerabilidad y dependencia tendrá más capital social en la medida en que haya institucionalizado esas respuestas en estructuras independientes de la arbitrariedad de los sujetos. De este modo, la sociedad civil junto con las Administraciones Públicas son las responsables de que se institucionalicen las respuestas a las necesidades, de manera que si se consolidan esas actuaciones el capital social tendrá un carácter verdaderamente social. El declive o la expansión del capital social se podrá medir en función de ese grado de institucionalización de las respuestas. Así entendido, las formas con las que se crea el capital social estarán ligadas a los individuos, pero en un grado de generalización que les trasciende.

De este modo insistimos —pese a que la tendencia, de clara influencia anglosajona, de resaltar el papel del individuo como actor único y protagonista esencial de la creación de capital social— en que la primacía del sujeto no es posible si la separamos del papel que desempeñan los grupos, organizaciones y la sociedad en su conjunto. Por eso, en nuestro caso intentaremos mostrar y enfatizar los elementos que corresponden a las organizaciones económicas como generadoras de capital social.

En este sentido el capital social, dado que lo concebimos con un carácter relacional, tendrá un hacia dentro y un hacia fuera de la organización, ya que cualquier organización humana no es un sistema completamente cerrado. Las interacciones entre el afuera y el adentro son inevitables. Así la propuesta que hemos realizado es que hay:

- Creación de capital social interna, entendida como el conjunto de relaciones entre las personas, partícipes, dentro de la organización que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos para hacer posible el proyecto común y que contribuye a generar cohesión social.
- Creación de capital social externa, entendida como el conjunto de relaciones entre la organización y los partícipes externos, de modo que a través de la eficiencia social de sus actuaciones, esto es con su capacidad para hacer una sociedad mejor contribuye a la cohesión social.

Partiendo de esta propuesta y en el marco de las ONL hemos acotado cómo las entendemos y qué son desde nuestro punto de vista. Así, decimos que las ONL son entidades privadas, legalmente reconocidas, con autogobierno, donde los derechos de decisión y control residen en los miembros de la entidad (socios, patrones), que podrán contar con trabajadores y/o voluntarios, donde la clave principal radica en la limitación a la apropiación de los posibles excedentes de la actividad y cuyos fines son de interés general (Salomon y Anheier 1999). Por eso, las asociaciones, las fundaciones y una parte de las cooperativas son entidades que cumplen estos requisitos.⁸⁰ Sin embargo, al afirmar que los fines de estas ONL deben ser de interés general encontramos algunas contradicciones. Esto se debe a que el universo de las ONL es muy heterogéneo y que, en el fondo, son el reflejo de los propios intereses de las personas y, como tal, muestra su complejidad, pues nos habla de diferentes valores y razones. Es decir, la búsqueda del interés general va a depender de las claves y principios que cada grupo de personas piensa que es correcto.

Sin embargo, asociarse y crear redes sociales que trabajan por el interés general es un valor, algo positivo y óptimo. Entonces el problema es: ¿de qué modelo de sociedad estamos hablando? ¿Cuál es el modelo subyacente? Éste es un segundo *escollo*: la sociedad de referencia. Por tanto, podríamos hablar de que las ONL son eficientes

⁸⁰ En el caso de España también se integran las Cajas de Ahorros, en el estudio de Ruiz Olabuenaga (2006).

socialmente a través de la participación tanto en la misma sociedad como en la propia ONL y en su generación de participación interna y externa promueven la cohesión social. De este modelo proponemos que las ONL generan capital social cuando son eficientes socialmente, es decir:

- es directamente proporcional a su capacidad para hacer una sociedad mejor, a partir de cauces de comunicación paritaria, pluralidad social e integración social; y
- aquellas ONL que tiendan a la exclusión, la fragmentación y la primacía de la lógica del club como separación en castas generan un modelo social poco eficiente y, por tanto, afectan negativamente al capital social.

Hemos considerado que las ONL generan capital social atendiendo a su origen, el papel que desempeñan y su funcionamiento. Es decir, se trata de distinguir si las ONL sólo actúan como meras productoras de servicios o son algo más. De este modo, ponemos como primera condición que una ONL sea eficaz y eficiente. En segundo lugar, que adopten una posición que trascienda más allá de los servicios e ideas y para ello se propone la búsqueda de la justicia social. Esto es, que actúen en el sistema social para transformarlo en una mejor sociedad con una visión a largo plazo. Asimismo, la organización es un medio para tender puentes entre las necesidades y las soluciones de aquellos que disponen de menos capital social individual y aquellos que tienen *más*.

En tercer lugar, sobre su funcionamiento y gestión hemos propuesto que: 1) las ONL crearán capital social en la medida en que trabajen o tengan como fin la repercusión en *otros*, es decir, en personas externas a la organización; 2) que además estén atentas a las necesidades, carencias y propuestas de la sociedad; 3) el buen hacer o profesionalidad debe estar garantizado con las capacidades de las personas que están implicadas; una organización formada únicamente por personal contratado no es una organización más profesional y debe asegurarse un equilibrio entre contratados y socios/voluntarios activos; 4) además de que sus fuentes de financiación sean coherentes con su misión, debe asegurar la autonomía de la organización; 5) asimismo, serán organizaciones que favorezcan la toma

de decisiones democrática, con estructuras que faciliten la comunicación interna y la participación plural y corresponsable en las tareas; 6) en cuanto al tamaño de la entidad, podemos llegar a pensar que las más pequeñas garantizan una mayor implicación local, pero pueden crecer y una entidad es *más grande* en la medida en que promueve vínculos externos y participa en redes más amplias, desde plataformas, federaciones, ya sean locales, nacionales o internacionales; 7) y, finalmente, todo esto desde la transparencia sobre sus actuaciones y una explicación de los resultados conseguidos, de los fracasos y de sus apuestas de futuro.

Con respecto al capítulo 2 el objetivo ha sido *visibilizar* y acercarnos al capital social en España a través de una descripción y análisis de las medidas habituales del capital social. Nos basamos en la propuesta general de evaluar la participación en redes formales, la participación política y la confianza. De acuerdo con la definición de Paldam (2000) sobre las familias del capital social y el texto de Putnam (2000), a continuación destacamos las conclusiones más relevantes.

A partir del estudio de la *confianza en las personas* observamos que los valores de la confianza interpersonal en España se sitúan en el grupo de países con valores medios (el 30 y el 40%, Alemania, Austria, Bélgica, España) de nivel de confianza, aunque lejano a los países con mayores niveles (el 60%) como Dinamarca, Suecia y Holanda. Es decir, nuestros valores de confianza no son los más bajos, pero sí los inmediatamente más bajos. En este período de tiempo España había incrementado este nivel, pero a partir de los datos más recientes de 2002 este valor ha disminuido. Para el estudio de los determinantes de la confianza personal en España hemos examinado un conjunto de características socioeconómicas, del entorno y de las habitualmente utilizadas desde los trabajos sobre capital social. Hemos encontrado que los hombres tienden a confiar más, que a partir de los 35 años y con mayor nivel de estudios también se incrementa esta confianza, al igual, estar casado es otra cuestión relevante junto con un mayor nivel de ingresos. Además, vivir en ciudades de tamaño medio entre 100.000 y 400.000 habitantes y en comunidades autónomas con mayor gasto público y menor desigualdad de ingresos favorece que se tenga una mayor confianza en las personas.

El estudio de la *participación en ONL* se plantea como una de las posibles expresiones de la cooperación entre personas y la generación de redes. La cooperación y generación de redes tiene diversos espacios, desde la familia o los amigos que constituyen las redes informales hasta, por otro lado, las redes formales, las ONL. Asimismo, proponemos un modo de abordar el comportamiento de los socios, donantes y voluntarios en las ONL partiendo de la idea del grado de compromiso. Es decir, la figura del socio debería ser el paradigma de la participación en organizaciones, ya que es el que aporta tiempo, dinero y participa en las decisiones de la organización. Sin embargo, los datos sobre nuestra realidad están reflejando un modo de *estar y ser* en las ONL paradójico. Mientras siguen existiendo ONL que cuentan con un elevado compromiso de sus miembros en la gestión, en la provisión de servicios y con fuertes vínculos entre sus miembros, conviven con entidades que mantienen unos vínculos muy débiles. La estabilidad de los proyectos y la consecución de sus objetivos se ha dejado en manos de los *profesionales*, esto es en los contratados. Los socios se disuelven en sus cuotas.

Así, primero examinamos la evolución de la creación de asociaciones en España y observamos que desde 1965 hasta 2002 existen claramente tres momentos: 1) un período obvio de aletargamiento desde 1965 hasta 1978; 2) cuando se produce un salto para mantenerse un ritmo constante de creación, de 1979 a 1986; y 3) de 1987 al año 2000, un período con incremento considerable que se rompe y disminuye claramente en los años 2001 y 2002.

En cuanto a la valoración de la colaboración en ONL encontramos que los factores socioeconómicos son influyentes, con efectos similares a los encontrados en otros trabajos, en otros países. Así, la renta, los estudios y la edad son factores que afectan positivamente a la hora de implicarse en ONL. También observamos que las personas que se autodenominan muy religiosas son las más proclives a la participación. En cuanto al tamaño del municipio nos indica que hay diferencias en la vinculación con organizaciones. Además, encontramos que hay complementariedad entre el gasto público y la 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. Por último, al analizar el efecto de la desigualdad medida a través de la desigualdad en el nivel de ingresos (Índice de Gini) se detecta que influye negativamente sobre la participación en ONL.

En cuanto a la comparación de la participación en ONL con los países europeos observamos que en todos los casos estudiados España registra a inicios del siglo XXI una de las tasas de asociación más bajas de estos países junto con Portugal.

La *participación política* es otro de los elementos que se incluyen como una de las bases del capital social. Así hemos valorado la participación política a través de dos niveles: el voto y la participación en actividades políticas. Con respecto a la participación en elecciones encontramos que a nivel internacional, salvo situaciones puntuales, se detecta una caída en el ejercicio del derecho al voto. Esta realidad coincide con una tendencia creciente en la actividad asociativa a nivel internacional. Esto mismo ocurre en España, ya que se pasa de un porcentaje de voto del 80,6% en 1996 a otro del 73,8% en 2000. En cuanto a las actividades políticas, de nuevo España se sitúa en los niveles más bajos junto con Portugal en la firma de peticiones de apoyo, pero mejora en cuanto en la asistencia a manifestaciones.

Para concluir, en este capítulo hemos elaborado y calculado un *índice de capital social* para España y los países europeos de nuestro entorno. El análisis por separado de la confianza, la pertenencia a ONL y la participación política nos ha permitido comprobar que existen tres factores socioeconómicos básicos que influyen positivamente: la edad, los ingresos y el nivel de estudios. El resto de variables, como el sexo, trabajar o no, estar casado y la religión afectan de diferente forma según valoremos la confianza, la participación en ONL o la participación política. En cuanto a las variables del entorno, en las tres cuestiones influyen claramente, en el caso del índice de desigualdad empleado (Índice de Gini) afecta negativamente para la confianza y la pertenencia a ONL y positivamente en el caso del voto. Mientras que el gasto público en educación afecta positivamente en los tres casos.

Sin embargo, el estudio descriptivo y las estimaciones de las variables por separado nos permiten elaborar una idea del capital social en España, aunque es necesario buscar una valoración global. Para ello, el instrumento utilizado por algunos autores es la elaboración de índices. Los índices de capital social que consideramos más destacados son el de Putnam (2000), como uno de los más referenciados, el de Alesina y La Ferrara (2000), de carácter más global y el de Brooks (2005), con un enfoque individual. En nuestro caso hemos elaborado un índice propio basado en el de Alesina y La Ferrara (2000).

Los resultados son consistentes con los detectados a lo largo de todo el capítulo. Comparando los resultados con los países de nuestro entorno, para el año 2000 España se encuentra en el puesto 13 de los 14 países analizados. Así, junto con Portugal, nuestro país tiene uno de los peores índices de capital social. Mientras que el grupo de países con los valores más altos son los países nórdicos con una elevada confianza interpersonal, participación en ONL y donde el estado del bienestar basado en las necesidades de las personas es una respuesta estable e institucionalizada a las situaciones de crisis, vulnerabilidad y dependencia. Desde nuestro punto de vista ésta es una cuestión que debería ser tomada en cuenta, además de valorada desde las autoridades públicas y desde las propias ONL.

El capítulo 3 se ha desarrollado en un sector de actividad específico, la cooperación al desarrollo, con el objeto de buscar, observar y examinar el papel de las ONGD en la creación y desarrollo del capital social. Así concluimos que las ONGD son entidades generadoras de capital social. Para afirmar esto hemos hecho antes un recorrido previo por el sector de la cooperación española al desarrollo. Hemos revisado sus *orígenes* y su *evolución* a lo largo del tiempo. La cooperación, tanto oficial como no oficial, define un campo de acción relativamente joven respecto a otros de la política exterior española. En los últimos veinte años se ha consolidado y adquirido un grado de estabilidad impensable en sus inicios. Después de presentar las claves de ese proceso hemos entrado en lo que corresponde a las ONGD, considerando de manera más detallada el papel jugado por la Coordinadora y las propias entidades. Todas ellas se enmarcan en un sector complejo y dispar donde, sin embargo, se repite una serie de elementos comunes. Hemos dedicado más atención al peso de la CONGDE porque en sí misma lo merece, pero tam-

bién porque es el espacio de referencia para nuestra investigación. A partir de sus datos elaboramos un análisis de la creación y generación de capital social.

Decimos que las ONGD estudiadas tienen una clara vocación de mediación entre diversos contextos. Tejen redes de pertenencia y de afiliación y se han convertido en actores con prestigio creciente en la sociedad española. Se las asocia con una opción palpable por contribuir a generar una mayor cohesión social y por garantizar una mejor sociedad. Son un lugar para la utopía en nuestra sociedad. Las ONGD han generado un mayor grado de confianza entre la ciudadanía, tanto respecto de sí mismas como hacia el sistema. Aunque también resaltamos que se dan paradojas en entidades formadas por una gran diversidad de personas. Necesitamos seguir estudiando el sector y su evolución, porque vemos que la calidad del capital social generado por las ONGD españolas es positivo, pero también es mejorable. Se requiere seguir estudiando las contradicciones, sometidas a la condición dinámica y mutable de lo social. Afirmamos la necesidad de dos miradas para explicar y comprender el capital social: una, *contar con palabras* y, dos, *contar con números*. El capital social, por tanto, requiere ambas aproximaciones.

En lo que respecta a los factores determinantes en la generación de capital social por parte de las ONGD, nos hemos encontrado en el trabajo de investigación con las propias entidades en que se dan los diferentes factores con diferencias, pero, en general, positivamente.

En primer lugar, sobre el origen de las ONGD observamos que han dado respuesta al *despertar* de la sociedad española, tanto al democrático como a la capacidad de reconocer otras realidades, el Tercer Mundo, que necesitan de nuestra cooperación. Las ONGD estudiadas tienen una clara vocación *de mediación* entre contextos y poblaciones. Por un lado, movilizan a personas para implicarse en el desarrollo de otros —sea con fondos, donaciones, recursos humanos, materiales... sensibilización, etc.—, mientras que, por otro, identifican a los receptores o contrapartes del proceso. Por obligación, cualquier ONGD tiene que tejer una red de pertenencia y de afiliación para generar una masa social o equivalente que le permita cumplir con sus objetivos —los más comunes de desarrollo y de lucha contra la pobreza— siempre en relación con unas comunida-

des y unas personas concretas que están en el *otro lado*. A partir de su heterogeneidad, saben que están obligadas a colaborar y contrarrestar los otros actores del sistema: la Administración Pública, que en ocasiones apoya y en otras pone piedras en el camino. Asimismo, una ONGD gana en relevancia y peso específico si se convierte en una entidad que pasa a tener voz en una mayor diversidad de redes de pertenencia. Y viceversa, los responsables de las ONGD saben que para conquistar esa relevancia tienen que esforzarse por tejer redes y hacer oír su voz en distintos foros.

En segundo lugar, también desde su *origen* y los *finés* de las ONGD se asocia ONGD a una cierta ilusión utópica de unas gentes que dicen trabajar para que el mundo sea mejor. No se conforman con hacer de nuestra sociedad local un lugar de buen vivir y *bienestar*, sino que aspiran a generalizar y extender estas mismas condiciones de vida. La contribución de las ONGD en algunos casos se perfila como la conciencia colectiva que recuerda constantemente las cosas que no funcionan y el camino para transformarlas. Algunas podrán pactar o negociar en grados diversos con el statu quo, pero en su conjunto todas las ONGD aspiran a conseguir una mejor sociedad.

En tercer lugar, las ONGD son depositarias de *confianza* de la población española. Esto puede decirse que, a su vez, repercute en el incremento del grado de confianza del sistema social. Aunque, a pesar de sentirse apreciadas, esto no es proporcional al número de personas implicadas. Tal y como se ha mostrado, el bajo porcentaje de personas que colaboran con su tiempo en las ONGD —aunque están en el término medio— reproduce lo que sucede en el conjunto de las ONL en España.

En cuarto lugar, esta confianza en las ONGD no es con los ojos cerrados ya que la Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España (CONGDE) ha ido dando pasos firmes y especialmente relevantes para que las ONGD demuestren que *son de confianza*. En la trayectoria seguida por la CONGDE se marca un antes y un después con el Código de Conducta, como una regla básica que se cumple y se hace cumplir. A esto se ha añadido que las ONGD y federaciones integradas en la coordinadora tienen claro que el presente y el futuro pasa además por rendir cuentas y evaluar sus actuaciones de forma completa y consistente, mostrando con claridad y transparencia el resultado de su acción.

En quinto lugar, sobre su *funcionamiento* encontramos que el alcance de sus actividades claramente está definido hacia otros, ya que son entidades formadas por personas que dedican su tiempo en otros. De este modo, y a pesar del *mantra* sobre la insoportable situación de pobreza mundial y de la perpetuación de las tragedias humanitarias, han conseguido sensibilizar a la sociedad española, es decir, las actividades de las ONGD trascienden e impactan en la ciudadanía. Han dado claras muestras de permeabilidad y de estar atentas a la evolución de la sociedad española. Todo esto ha ido acompañado de una mejora en la profesionalización que tal vez, como se ha desarrollado, presenta una consecuencia de déficit de nuevos miembros activos. Por otro lado, con respecto a su capacidad para obtener recursos económicos hemos observado que en una buena parte dependen de los fondos de la Administración Pública, por lo que la autonomía financiera sigue siendo un reto. Finalmente, han crecido más si cabe ya que hasta las más pequeñas en número de personas o recursos han afianzado sus redes de cooperación con organizaciones en los países receptores y los vínculos con otras plataformas internacionales.

Finalmente, todo ello está sometido a tensiones y controversias. Da la impresión de que es un sistema frágil, aunque resulte sólido y resistente. Sometido en los últimos años a suspicacias y cuestionamientos sobre los que sus partícipes han de estar vigilantes. El reto es continuar consolidando una tarea que gana en prestigio, pero que no tiene tantas manos para sacarlo adelante. Decíamos, además, que si se mantienen como lavadoras de conciencia e instrumentos paliativos de la desigualdad no sufrirán excesivas críticas. Pero esto cambiará si optan por la denuncia y la transformación social. Sólo el tiempo lo dirá. Y en ello también está en juego el capital social de la sociedad española y nuestra propia prosperidad futura.

APÉNDICES

Apéndice I

CUADRO A.1.1: Creación de entidades asociativas por secciones. España (1964-2002)

	Total	Asociaciones	Federaciones	Juveniles	Acumuladas activas
1965	717	705	12	—	495
1966	4.465	4.423	42	—	3.965
1967	2.093	2.056	37	—	5.632
1968	1.064	1.059	5	—	6.445
1969	899	889	10	—	7.116
1970	901	894	7	—	7.763
1971	1.107	1.102	5	—	8.664
1972	1.294	1.287	7	—	9.773
1973	1.172	1.162	10	—	10.791
1974	1.175	1.168	7	—	11.864
1975	1.212	1.208	4	—	12.958
1976	1.656	1.653	3	—	14.468
1977	4.489	4.468	20	1	18.678
1978	6.084	5.919	62	103	24.440
1979	6.191	5.922	45	224	30.322
1980	5.441	5.153	55	233	35.549
1981	5.080	4.794	54	232	40.449
1982	5.090	4.833	50	207	45.349
1983	5.331	5.069	65	197	50.535
1984	6.214	5.924	80	210	56.577
1985	6.018	5.640	97	281	62.420
1986	6.005	5.628	88	289	68.256
1987	7.341	6.681	96	564	75.422
1988	8.187	7.458	141	588	83.404
1989	8.271	7.385	144	742	91.431
1990	9.075	8.007	131	937	100.295
1991	11.218	9.996	138	1.084	111.252
1992	11.070	9.800	138	1.132	122.097
1993	11.582	10.232	160	1.190	133.414
1994	12.986	11.411	146	1.429	146.103
1995	14.018	12.559	174	1.285	159.811
1996	14.769	13.360	178	1.231	174.261
1997	13.743	12.521	192	1.030	187.679
1998	13.685	12.633	172	880	201.075
1999	14.757	13.575	200	982	215.586
2000	16.358	14.977	198	1.183	231.742
2001	15.095	13.984	154	957	246.724
2002	13.407	12.419	135	853	260.092

Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior (2002).

CUADRO A.1.2: Creación de entidades asociativas por actividades (1965-2002)

	Varias	Cultural	Deportivas	Disminuidos	Económicas	Familiares	Femeninas	Filantropía	Educativas	Vecinos
1965	4	234	313	16	57	32	1	12	26	22
1966	17	1.618	1.760	74	360	77	22	69	272	196
1967	12	780	533	34	222	60	38	48	170	196
1968	4	336	297	17	89	23	31	27	125	115
1969	1	267	222	19	106	14	11	29	159	71
1970	4	210	248	47	80	19	4	31	171	87
1971	2	226	276	18	69	21	8	32	368	87
1972	2	239	299	15	94	21	11	44	441	128
1973	3	240	265	19	66	16	14	31	411	107
1974	2	240	291	13	65	19	18	23	385	119
1975	6	252	263	31	37	16	16	23	414	154
1976	5	408	313	46	72	24	37	13	497	241
1977	10	689	425	102	98	238	102	44	1.542	1.239
1978	14	951	496	130	112	309	83	54	2.432	1.503
1979	16	2.016	563	152	137	155	33	63	1.785	1.271
1980	12	1.925	439	163	151	229	26	68	1.547	881
1981	14	2.047	452	138	138	267	22	82	1.380	540
1982	47	2.002	558	162	212	392	30	155	978	554
1983	77	2.049	586	124	227	342	44	178	1.087	617
1984	79	2.381	668	162	295	322	56	200	1.425	626
1985	85	2.561	662	108	325	366	71	202	1.119	519
1986	67	2.657	701	110	321	373	109	236	899	532
1987	101	3.205	927	123	479	458	162	354	870	662
1988	116	3.458	1.023	123	570	540	215	423	877	842
1989	141	3.282	1.088	130	582	466	259	524	757	1.042
1990	161	3.542	1.371	158	604	602	374	505	714	1.044
1991	169	4.273	2.120	162	621	762	505	515	883	1.208
1992	209	4.174	1.810	185	690	656	630	667	796	1.253
1993	185	4.203	2.116	205	754	632	581	869	853	1.184
1994	216	5.290	2.212	264	972	530	618	868	732	1.284
1995	207	5.673	2.544	316	1.053	435	666	885	825	1.414
1996	202	5.922	2.699	319	1.128	429	701	1.108	940	1.321
1997	84	5.657	2.689	380	790	506	496	1.145	808	1.188
1998	31	5.519	2.440	353	1.079	656	572	1.145	780	1.110
1999	17	5.921	2.698	414	1.252	769	488	1.192	848	1.158
2000	19	6.126	2.880	466	2.491	684	581	1.242	706	1.163
2001	18	5.623	2.899	406	1.865	586	556	1.253	683	1.206
2002	8	4.984	2.901	378	1.260	522	447	1.217	573	1.117

Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior (2002).

**CUADRO A.1.3: Creación de entidades asociativas por ámbito territorial.
España (1965-2002)**

	Nacional	Regional	Provincial	Comarcal	Local
1965	45	12	226	69	365
1966	336	82	1.243	390	2.414
1967	304	65	527	75	1.122
1968	84	18	335	54	573
1969	94	16	266	37	486
1970	59	29	224	53	536
1971	68	16	254	46	723
1972	80	40	367	72	735
1973	71	26	339	69	667
1974	72	29	343	49	682
1975	62	38	295	62	755
1976	71	38	400	90	1.057
1977	179	61	850	164	3.235
1978	210	138	1.129	248	4.359
1979	234	166	1.065	299	4.427
1980	294	170	1.203	255	3.519
1981	324	167	1.255	340	2.994
1982	333	319	1.356	259	2.823
1983	404	539	1.342	239	2.807
1984	435	1.090	1.528	310	2.851
1985	483	1.198	1.414	263	2.660
1986	411	935	1.563	309	2.787
1987	641	1.320	1.589	366	3.425
1988	704	1.546	1.642	505	3.790
1989	708	1.622	1.657	483	3.801
1990	730	1.569	2.002	515	4.259
1991	987	1.743	2.477	625	5.386
1992	810	2.012	2.448	833	4.967
1993	1.139	2.532	2.591	715	4.605
1994	1.296	2.834	2.985	731	5.140
1995	1.311	3.262	2.995	750	5.700
1996	1.720	3.915	2.833	784	5.517
1997	1.438	3.930	2.778	780	4.817
1998	1.470	3.442	3.196	639	4.938
1999	1.503	4.352	2.736	825	5.341
2000	1.554	5.162	2.182	850	6.610
2001	1.594	5.021	2.157	791	5.532
2002	1.298	5.008	1.847	659	4.595

Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior (2002).

CUADRO A. 1.4: Evolución de la creación de entidades asociativas, por comunidades autónomas en activo inscritas en los registros de asociaciones. España (1965-2002)

	Andalucía	Aragón	Principado de Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Cataluña	Extremadura	Galicia	Comunidad de Madrid	Comunidad Foral de Navarra	País Vasco	Región de Murcia	La Rioja	Comunitat Valenciana
1965	91	9	45	4	36	22	16	90	31	22	21	117	2	143	.	.	38
1966	714	176	141	84	171	42	132	332	571	95	239	620	116	440	111	53	416
1967	206	89	39	29	41	18	72	127	756	26	70	305	28	117	43	14	109
1968	129	40	46	16	29	18	40	57	268	17	50	141	21	89	16	6	78
1969	113	41	21	24	36	11	34	86	166	17	57	133	17	68	10	5	56
1970	122	28	24	19	32	15	35	77	178	23	36	121	13	86	9	6	75
1971	227	44	60	20	34	11	26	69	172	41	46	132	11	90	23	7	89
1972	242	44	60	17	45	21	31	67	235	49	83	156	11	110	23	5	92
1973	228	29	40	30	37	18	36	69	210	25	57	139	29	112	39	3	68
1974	176	35	42	18	39	20	36	62	213	30	90	127	17	138	23	7	97
1975	198	42	22	23	34	18	31	66	247	29	65	108	37	159	18	7	105
1976	250	36	64	59	78	33	32	114	231	44	160	164	43	187	28	13	117
1977	746	127	179	86	274	58	139	219	680	95	258	652	86	351	74	38	415
1978	1.060	222	253	99	381	79	292	391	968	130	300	554	104	343	209	56	612
1979	985	236	187	82	320	107	323	596	1.143	133	410	440	107	285	106	60	650
1980	852	216	185	102	222	84	253	432	903	157	462	458	88	270	181	43	520
1981	873	175	154	91	197	88	226	479	667	153	335	523	111	264	173	60	493
1982	824	167	134	87	184	83	272	470	741	156	323	614	109	226	178	39	464
1983	923	158	169	79	248	79	270	485	813	172	312	558	96	230	181	37	508
1984	958	229	162	151	229	90	312	612	1.113	208	346	667	97	246	199	51	534
1985	828	269	198	119	211	75	366	571	1.055	198	408	680	87	320	172	51	389
1986	984	219	208	141	139	75	309	559	973	216	355	667	93	341	180	62	472

CUADRO A.1.4 (cont.): Evolución de la creación de entidades asociativas, por comunidades autónomas en activo inscritas en los registros de asociaciones. España (1965-2002)

	Andalucía	Aragón	Principado de Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Cataluña	Extremadura	Galicia	Comunidad de Madrid	Comunidad Foral de Navarra	País Vasco	Región de Murcia	La Rioja	Comunidad Valenciana
1987	1.269	279	198	107	105	113	418	629	1.278	263	418	808	113	556	207	88	471
1988	1.241	332	224	127	162	135	421	717	1.437	246	614	913	151	530	234	68	615
1989	1.115	311	250	140	257	102	474	773	1.276	195	758	988	161	500	243	78	623
1990	1.197	363	270	142	293	118	557	869	1.240	246	746	1.016	177	602	269	90	863
1991	1.458	453	324	195	242	134	698	1.107	1.382	338	992	1.183	220	609	385	131	1.345
1992	1.624	415	297	268	505	142	660	972	1.283	261	1.003	1.066	224	573	350	102	1.305
1993	1.861	395	303	230	443	123	673	964	1.514	280	912	1.190	195	638	392	96	1.351
1994	2.257	556	319	264	616	136	680	999	1.808	223	1.016	1.228	235	790	378	99	1.354
1995	2.566	607	323	187	560	137	726	1.077	2.097	338	1.039	1.428	212	619	413	86	1.565
1996	2.550	597	366	228	665	182	740	1.097	2.375	370	943	1.392	307	815	385	126	1.587
1997	2.524	533	468	265	593	158	654	1.042	1.889	371	980	1.303	285	687	420	106	1.424
1998	2.566	495	429	260	619	188	684	1.086	1.617	364	1.144	1.265	264	631	448	115	1.471
1999	2.813	421	448	299	650	194	967	1.141	2.146	350	941	1.440	238	670	390	111	1.484
2000	2.710	470	459	304	650	187	1.211	2.357	1.932	389	1.167	1.346	271	599	462	116	1.705
2001	2.716	574	416	280	666	187	1.178	1.551	1.921	376	1.001	1.224	315	647	413	123	1.470
2002	2.235	466	356	312	559	184	1.012	906	1.971	341	1.055	1.290	234	619	378	100	1.347

Fuente: Registro Nacional de Asociaciones, Ministerio del Interior, 2002.

CUADRO A.1.5: Pertenencia a ONL. Socios
(porcentajes)

	N.º Socio	Socio en una entidad	Socio en dos entidades	Socio en tres entidades	Socio en más de cuatro
Total	55,0	26,3	9,6	4,6	4,4
Sexo					
Hombre	51,1	27,0	10,9	5,6	5,4
Mujer	58,6	25,7	8,4	3,7	3,5
Situación laboral					
Trabajo remunerado	49,0	27,0	11,2	6,5	6,3
Trabajo no remunerado	59,8	25,8	8,4	3,1	2,9
Tamaño municipio					
Menos o igual a 2.000 habitantes	46,9				
De 2.001 a 10.000 habitantes	55,3				
De 10.001 a 50.000 habitantes	56,4				
De 50.001 a 100.000 habitantes	63,0				
De 100.001 a 400.000 habitantes	54,6				
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	57,1				
Más de 1.000.000 habitantes	49,2				
Estado civil					
Casado	53,5	26,0	9,6	5,2	5,6
Vive en pareja	44,7	35,6	7,6	6,1	6,1
Soltero	56,3	27,1	9,5	4,3	2,9
Separado/divorciado	57,7	24,1	13,1	1,5	3,6
Viudo	64,5	21,8	9,9	2,7	1,0
Edad					
18-24	60,4	26,8	8,4	2,7	1,8
25-34	52,6	30,0	8,7	4,3	4,3
35-44	48,4	25,9	10,8	7,7	7,2
45-54	49,9	24,2	12,7	5,8	7,4
55-64	58,9	23,9	8,8	4,9	3,5
Más de 65	60,5	25,7	8,9	2,3	2,5

CUADRO A.1.5 (cont.): Pertinencia a ONL. Socios
(porcentajes)

	N.º Socio	Socio en una entidad	Socio en dos entidades	Socio en tres entidades	Socio en más de cuatro
Estudios					
Sin estudios	61,7	28,2	6,6	1,3	2,2
Primarios	61,6	24,5	8,8	2,6	2,4
Medios	49,9	29,2	9,8	6,4	4,8
Universitarios	33,8	27,7	15,8	10,5	12,3
Ingresos (euros)					
Menos de 600	67,0	23,4	7,1	1,7	0,8
601-900	57,3	29,0	8,6	3,3	1,7
901-1.200	55,5	27,1	8,6	5,1	3,7
1.201-2.400	40,8	29,4	13,5	8,2	8,1
2.401-3.000	38,1	32,7	14,3	4,1	10,9
3.001-4.500	39,7	16,4	9,6	11,0	23,3
Más de 4.500	26,5	11,8	8,8	20,6	32,4
Religión					
Muy buen católico	52,0	24,6	14,3	2,9	6,3
Católico practicante	51,9	28,2	10,6	5,2	4,1
Católico no muy practicante	55,7	27,8	8,6	4,1	3,8
Católico no practicante	62,2	23,4	7,2	3,8	3,4
Católico indiferente	66,9	17,6	12,7	1,4	1,4
Otra confesión	47,4	25,0	17,1	6,6	3,9
No religioso o ateo	42,0	29,9	11,9	7,5	8,8
Confianza en los demás					
Confía	22,0	27,2	32,5	42,4	47,2
Prudente	73,9	68,8	60,5	54,9	48,3

Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

CUADRO A.1.6: Pertenencia a ONL según tipo de participación
(porcentajes)

	Socio 42,1		Participa 31,5		Donante 23,4		Voluntario 16,4	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Sexo								
Hombre	48,9	51,1	41,6	58,4	31,7	68,3	26,8	73,2
Mujer	41,3	58,7	34,7	65,3	30,9	69,1	21,8	78,2
Situación laboral								
Trabajo remunerado	51,0	49,0	44,3	55,7	36,0	64,0	29,5	70,5
Trabajo no remunerado	40,2	59,8	32,9	67,1	27,7	72,3	20,1	79,9
Tamaño del municipio								
Menos de 2.000 habitantes	53,1	46,9	48,4	51,6	33,1	66,9	27,2	72,8
2.001-10.000 habitantes	44,7	55,3	37,9	62,1	30,9	69,1	27,2	72,8
10.001-50.000 habitantes	43,6	56,4	37,7	62,3	30,4	69,6	23,2	76,8
50.001-100.000 habitantes	37,0	63,0	29,7	70,3	23,5	76,5	14,5	85,5
10.001-400.000 habitantes	45,4	54,6	38,5	61,5	29,8	70,2	25,6	74,4
400.001-1.000.000 habitantes	42,9	57,1	34,6	65,4	34,1	65,9	21,2	78,8
Más 1.000.000 habitantes	50,8	49,2	39,8	60,2	40,6	59,4	27,0	73
Estado civil								
Casado	46,5	53,5	38,9	61,1	33,6	66,4	24,0	76
Vive en pareja	55,3	44,7	48,8	51,2	41,3	58,7	35,6	64,4
Soltero	43,7	56,3	38,3	61,7	27,0	73,0	26,2	73,8
Separado/divorciado	42,3	57,7	33,0	67,0	28,3	71,7	21,0	79
Viudo	35,5	64,5	27,8	72,2	26,0	74,0	14,7	85,3
Edad								
18-24	39,6	60,4	34,7	65,3	20,9	79,1	23,3	76,7
25-34	47,4	52,6	40,1	59,9	30,7	69,3	26,4	73,6
35-44	51,6	48,4	45,7	54,3	37,2	62,8	31,1	68,9
45-54	50,1	49,9	43,0	57,0	39,9	60,1	29,6	70,4
55-64	41,1	58,9	33,5	66,5	29,9	70,1	22,9	77,1
Más de 65	39,5	60,5	30,5	69,5	28,9	71,1	12,5	87,5

CUADRO A.1.6 (cont.): Pertinencia a ONL según tipo de participación
(porcentajes)

	Socio 42,1		Participa 31,5		Donante 23,4		Voluntario 16,4		
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
Estudios	Sin estudios	38,3	61,7	30,8	69,2	26,6	73,4	13,6	86,4
	Primarios	38,4	61,6	30,6	69,4	26,2	73,8	17,9	82,1
	Medios	50,1	49,9	43,6	56,4	35,3	64,7	28,0	72
	Universitarios	66,2	33,8	61,5	38,5	51,7	48,3	50,8	49,2
Ingresos (euros)	Menos de 600	33,0	67,0	26,9	73,1	22,1	77,9	13,1	86,9
	601-900	42,7	57,3	35,3	64,7	30,4	69,6	19,5	80,5
	901-1.200	44,5	55,5	37,5	62,5	28,0	72,0	21,3	78,7
	1.201-2.400	59,2	40,8	53,4	46,6	47,2	52,8	39,0	61
	2.401-3.000	61,9	38,1	56,1	43,9	49,2	50,8	39,4	60,6
	3.001-4.500	60,3	39,7	53,7	46,3	48,7	51,3	42,6	57,4
Más de 4.500	73,5	26,5	73,5	26,5	63,7	36,3	65,4	34,6	
Religión	Muy buen católico	48,0	52,0	41,9	58,1	43,9	56,1	31,7	68,3
	Católico practicante	48,1	51,9	41,8	58,2	36,7	63,3	26,2	73,8
	Católico no muy practicante	44,3	55,7	36,8	63,2	30,8	69,2	23,6	76,4
	Católico no practicante	37,8	62,2	30,5	69,5	23,6	76,4	17,4	82,6
	Católico indiferente	33,1	66,9	22,9	77,1	21,2	78,8	13,2	86,8
	Otra confesión	52,6	47,4	42,3	57,7	36,8	63,2	28,7	71,3
No religioso o ateo	58,0	42,0	52,8	47,2	38,3	61,7	37,9	62,1	
Confianza en los demás	Confía	78,0	22,0	49,0	51,0	40,1	59,9	33,7	66,3
	Prudente	26,1	73,9	33,8	66,2	28,0	72,0	20,5	79,5

Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

CUADRO A.1.7: Estimación probit de ser voluntario, donante, socio y participante en ONL

	Socio	Participa	Donante	Voluntario
Constante	1,43 ¹	1,59 ¹	-1,23	-0,43
Hombre	0,25 ¹	0,28 ¹	0,03	0,25 ¹
Trabajo remunerado	0,12	0,13	0,16	0,01
Casado	0,18 ²	0,14	0,18 ²	0,00
Edad				
25-34	0,08	-0,01	0,24	-0,02
35-44	0,36 ¹	0,38 ¹	0,63 ¹	0,42 ¹
45-54	0,42 ¹	0,44 ¹	0,97 ¹	0,59 ¹
55-64	0,28 ²	0,25	0,68 ¹	0,34
Más 65	0,25	0,07	0,70 ¹	-0,43 ²
Estudios				
Primarios	-0,04	-0,07	0,02	0,20
Medios	0,57 ¹	0,64 ¹	0,71 ¹	0,85 ¹
Universitarios	1,12 ¹	1,32 ¹	1,16 ¹	1,78 ¹
Ingresos (euros)				
Menos de 600	0,29 ¹	0,29 ¹	0,47 ¹	0,33 ²
De 601 a 900	0,24 ²	0,22	0,24	0,20
De 901 a 1.200	0,69 ¹	0,73 ¹	0,98 ¹	0,97 ¹
De 1.201 a 2.400	0,71 ¹	0,75 ¹	0,97 ¹	0,79 ¹
De 2.401 a 3.000	0,48 ²	0,41	0,77 ¹	0,72 ²
De 3.001 a 4.500	1,04 ¹	1,18 ¹	1,36 ¹	1,58 ¹
Más de 4.501	0,07	0,05	0,11	0,30
Religión				
Católico practicante	-0,31 ²	-0,39 ²	-0,71 ¹	-0,81 ¹
Católico no muy practicante	-0,53 ¹	-0,72 ¹	-0,96 ¹	-1,14 ¹
Católico no practicante	-0,94 ¹	-1,15 ¹	-1,45 ¹	-1,67 ¹
Católico indiferente	-1,20 ¹	-1,62 ¹	-1,56 ¹	-2,03 ¹
Otra confesión	-0,12	-0,37	-0,67 ²	-0,89 ²
No religioso o ateo	-0,23	-0,32	-0,79 ¹	-0,78 ¹
Tamaño municipio				
De 2.001 a 10.000 habitantes	-0,37 ¹	-0,48 ¹	-0,01	0,02
De 10.001 a 50.000 habitantes	-0,49 ¹	-0,58 ¹	-0,08	-0,26
De 50.001 a 100.000 habitantes	-0,80 ¹	-1,01 ¹	-0,57 ¹	-1,04 ¹
De 100.001 a 400.000 habitantes	-0,57 ¹	-0,77 ¹	-0,24	-0,44 ²
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	-0,73 ¹	-0,94 ¹	-0,26	-0,79 ¹
Más de 1.000.000 habitantes	-0,47 ¹	-0,86 ¹	-0,02	-0,59 ¹
Índice de Gini	-5,75 ¹	-6,22 ¹	0,41	-1,75
Gasto público educación per cápita	0,001 ¹	0,001 ²	0,001 ²	0,001
Log de la verosimilitud	-4.679,51	-3.910,62	-3.317,05	-2.612,39

Nota: ¹ indica que el coeficiente es significativo al 5%, ² indica que el coeficiente es significativo al 10%.

CUADRO A.1.8: Estimación del índice de compromiso en la participación en ONL

	Coefficiente	t-ratio	Coefficiente	t-ratio
Constante	2,294	1,41	-2,497	-2,77
Hombre	0,280 ¹	2,08	0,301 ¹	2,44
Casado	0,199	1,28	0,111	0,78
Trabajo remunerado	0,048	0,39	-0,027	-0,23
Edad				
25-34	0,163	0,70	0,264	1,24
35-44	0,831 ¹	3,31	0,929 ¹	4,00
45-54	1,140 ¹	4,21	1,110 ¹	4,44
55-64	0,975 ¹	3,50	1,030 ¹	3,99
Más de 65	0,800 ¹	2,89	0,808 ¹	3,15
Ingresos (euros)				
De 301 a 600	-0,065	-0,28	-0,025	-0,12
De 601 a 900	0,271	1,32	0,379 ¹	2,02
De 901 a 1.200	0,345	1,66	0,386 ¹	2,00
De 1.201 a 2.400	1,354 ¹	6,62	1,371 ¹	7,28
De 2.401 a 3.000	1,584 ¹	3,87	1,779 ¹	4,79
De 3.001 a 4.500	2,021 ¹	3,56	2,079 ¹	4,00
De 4.501 a 6.000	1,839	1,20	1,920	1,27
Más de 6.000	2,649 ¹	2,69	2,716 ¹	2,81
Estudios				
Primarios	0,591 ¹	2,58	0,533 ¹	2,50
Medios	1,549 ¹	5,61	1,490 ¹	5,83
Universitarios	2,818 ¹	9,08	2,572 ¹	9,00
No regulados	4,373 ¹	4,92	3,794 ¹	4,65
Tamaño municipio				
De 10.001 a 100.000 habitantes	0,801 ¹	3,55	0,626 ¹	2,98
De 100.001 a 400000 habitantes	0,661 ¹	3,21	0,606 ¹	3,16
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	-0,048	-0,19	-0,185	-0,81
Más de 1.000.000 habitantes	0,305	1,51	0,280	1,49
Religión				
Católico practicante	-0,082	-0,37	-0,106	-0,51
Católico no muy practicante	-0,411 ¹	-2,00	-0,344	-1,82
Católico no practicante	-1,004 ¹	-5,23	-0,907 ¹	-5,17
Católico indiferente	-0,910 ¹	-2,47	-0,848 ¹	-2,47
Índice de Gini	-10,433 ¹	-2,22		
Gasto público educación per cápita			0,003 ¹	1,98

Nota: ¹ indica que el coeficiente es significativo al 5%.

CUADRO A.1.9: Porcentajes de voto en las elecciones generales de 2000

		Porcentaje de voto	
		Sí (77,6)	No (22,4)
Sexo	Hombre	77,5	22,5
	Mujer	77,8	22,2
Situación laboral	Trabajo remunerado	77,0	23,0
Tamaño municipio	Menos de 2.000 habitantes	81,2	18,8
	2.001-10.000 habitantes	85,2	14,8
	10.001-50.000 habitantes	75,9	24,1
	50.001-100.000 habitantes	76,6	23,4
	10.001-400.000 habitantes	72,9	27,1
	400.001-1.000.000 habitantes	81,1	18,9
	Más de 1.000.000 habitantes	77,0	23
Estado civil	Casado	85,6	14,4
	Vive en pareja	67,8	32,2
	Soltero	60,9	39,1
	Separado/divorciado	80,1	19,9
	Viudo	83,1	16,9
Edad	18-24	49,2	50,8
	25-34	72,9	27,1
	35-44	83,2	16,8
	45-54	87,8	12,2
	55-64	88,4	11,6
	Más de 65	86,0	14
Estudios	Sin estudios	88,2	11,8
	Primarios	78,7	21,3
	Medios	69,6	30,4
	Universitarios	82,3	17,7
Ingresos (euros)	Menos de 600	78,9	21,1
	601-900	79,1	20,9
	901-1.200	79,3	20,7
	1.201-2.400	80,3	19,7
	2.401-3.000	82,0	18
	3.001-4.500	75,3	24,7
	Más de 4.500	92,1	7,9
Religión	Muy buen católico	89,1	10,9
	Católico practicante	88,0	12
	Católico no muy practicante	82,2	17,8
	Católico no practicante	73,6	26,4
	Católico indiferente	68,8	31,2
	Otra confesión	50,6	49,4
	No religioso o ateo	63,5	36,5
Confianza en los demás	78,7		
Prudencia	76,7		

Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

CUADRO A.1.10: Estimación probit de la probabilidad de votar en elecciones generales

	Coefficiente	Desviación estándar	Coefficiente	Desviación estándar
Constante	-2,02 ¹	0,84	0,45	0,49
Hombre	0,17 ²	0,09	0,17 ²	0,09
Trabajo remunerado	0,24 ¹	0,11	0,24 ¹	0,11
Casado	0,50 ¹	0,10	0,50 ¹	0,10
Edad				
25-34	0,72 ¹	0,13	0,72 ¹	0,13
35-44	1,33 ¹	0,15	1,30 ¹	0,15
45-54	1,74 ¹	0,18	1,70 ¹	0,18
55-64	2,06 ¹	0,21	2,01 ¹	0,21
Más de 65	1,83 ¹	0,19	1,79 ¹	0,19
Estudios				
Primarios	-0,14	0,23	-0,13	0,23
Medios	0,00	0,25	0,00	0,25
Universitarios	0,55 ¹	0,27	0,55 ¹	0,27
Ingresos (euros)				
Menos de 600	0,10	0,16	0,10	0,16
De 601 a 900	0,22	0,17	0,22	0,17
De 901 a 1.200	0,40 ¹	0,17	0,38 ¹	0,17
De 1.201 a 1.400	0,45	0,28	0,45	0,28
De 2.401 a 3.000	0,06	0,34	0,03	0,34
De 3.001 a 4.500	1,97 ¹	0,79	1,96 ¹	0,79
Más de 4.501	0,27	0,19	0,26	0,19
Religión				
Católico practicante	-0,28	0,31	-0,30	0,31
Católico no muy practicante	-0,61 ¹	0,31	-0,62 ¹	0,31
Católico no practicante	-1,00 ¹	0,30	-1,01 ¹	0,30
Católico indiferente	-0,99 ¹	0,36	-0,99 ¹	0,36
Otra confesión	-2,01 ¹	0,39	-2,01 ¹	0,39
No religioso o ateo	-1,29 ¹	0,31	-1,32 ¹	0,31
Tamaño municipio				
De 2.001 a 10.000 habitantes	0,49 ¹	0,21	0,48 ¹	0,21
De 10.001 a 50.000 habitantes	-0,03	0,19	-0,03	0,19
De 50.001 a 100.000 habitantes	0,08	0,22	0,10	0,22
De 100.001 a 400.000 habitantes	-0,05	0,19	-0,05	0,19
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	0,27	0,25	0,26	0,25
Más de 1.000.000 habitantes	-0,35	0,21	-0,30	0,21
Índice de Gini	8,57 ¹	2,55		
Gasto público educación per cápita			0,001	0,00
Log de la verosimilitud	-3.371,65		-3.382,83	

Nota: ¹ indica que el coeficiente es significativo al 5%, ² indica que el coeficiente es significativo al 10%.

CUADRO A.1.11: Confianza interpersonal e institucional (2002)

		Confianza Interpersonal 26,6 (Porcentaje)		Confianza institucional Media - escala 1 - ninguna confianza - 10 total confianza												
		Si	No	Ayuntamiento	Gobierno autonómico	Gobierno Central	Partidos políticos	Congreso Diputados	Tribunales	Admin. Públicas	Policia y otras fuerzas de seguridad	Políticos	Unión Europea	Naciones Unidas	Organizaciones empresariales	Sindicatos
Sexo:	Hombre	27,3	72,7	5,58	5,39	4,89	3,70	4,30	4,19	4,64	5,82	3,33	5,06	4,95	4,34	4,49
	Mujer	26,0	74,0	5,89	5,68	5,17	3,79	4,40	4,43	4,76	6,11	3,59	5,23	5,33	4,63	4,59
Situación laboral		28,0	72,0													
Tamaño municipio:	Menos de 2.000 habitantes	22,3	77,7	6,78	6,05	5,63	3,73	4,55	4,35	4,84	6,43	3,61	5,31	5,37	4,60	4,42
	2.001-10.000 habitantes	21,6	78,4	6,11	5,97	5,34	3,59	4,53	4,23	4,94	6,22	3,46	5,36	5,38	4,84	4,82
	10.001-50.000 habitantes	23,2	76,8	5,86	5,59	5,03	3,78	4,29	4,31	4,60	5,85	3,45	5,23	5,34	4,67	4,73
	50.001-100.000 habitantes	27,0	73,0	5,64	5,36	4,97	3,47	3,88	4,08	4,44	5,95	3,08	4,73	4,61	4,17	4,17
	10.001-400.000 habitantes	32,4	67,6	5,54	5,28	4,81	3,74	4,24	4,37	4,69	5,74	3,45	4,97	5,02	4,34	4,53
	400.001-1.000.000 habitantes	28,0	72,0	5,43	5,58	5,19	4,64	5,36	5,01	5,20	6,28	4,22	5,78	5,54	4,88	4,98
	Más de 1.000.000 habitantes	30,7	69,3	4,96	5,14	4,63	3,63	4,13	4,07	4,44	5,83	3,25	4,92	4,70	3,86	3,92
Estado civil:	Casado	24,0	76,0													
	Vive en pareja	28,2	71,8													
	Soltero	31,4	68,6													
	Separado/divorciado	33,3	66,7													
	Viudo	24,4	75,6													
Edad:	18-24	28,2	71,8	5,35	5,02	4,62	3,70	4,12	4,54	4,73	5,53	3,29	4,92	5,19	4,46	4,98
	25-34	28,6	71,4	5,50	5,27	4,75	3,65	4,20	4,37	4,63	5,65	3,28	5,03	5,19	4,34	4,72
	35-44	27,4	72,6	5,58	5,34	4,74	3,59	4,31	4,26	4,57	5,95	3,36	5,06	5,09	4,37	4,43
	45-54	26,5	73,5	5,81	5,56	5,14	3,91	4,51	4,33	4,72	6,09	3,60	5,26	4,99	4,46	4,40
	55-64	23,4	76,6	6,02	6,09	5,64	3,91	4,68	4,23	4,75	6,30	3,77	5,36	5,14	4,73	4,84
	Más de 65	24,5	75,5	6,26	6,09	5,50	3,80	4,41	4,11	4,85	6,40	3,58	5,37	5,16	4,66	4,20

CUADRO A.1.11 (cont.): Confianza interpersonal e institucional (2002)

	Confianza Interpersonal 26,6 (Porcentaje)		Confianza institucional Media - escala 1 -ninguna confianza - 10 total confianza												
	Sí	No	Ayuntamiento	Gobierno autonómico	Gobierno Central	Partidos políticos	Congreso Diputados	Tribunales	Admin. Públicas	Policía y otras fuerzas de seguridad	Políticos	Unión Europea	Naciones Unidas	Organizaciones empresariales	Sindicatos
Estudios:	Sin estudios	19,2	6,5	6,3	5,4	3,8	4,2	4,3	5,0	6,4	3,6	5,1	4,8	4,5	4,6
	Primarios	21,0	79,0	5,9	5,6	5,1	3,6	4,1	4,6	6,1	3,4	5,2	5,2	4,5	4,4
	Medios	29,6	70,4	5,5	5,3	4,7	3,8	4,3	4,6	5,6	3,4	5,0	5,1	4,4	4,8
	Universitarios	43,5	56,5	5,2	5,2	5,0	4,2	4,9	5,0	5,8	3,9	5,4	5,0	4,6	4,7
Ingresos: (euros)	Menos de 600	43,1	56,9	6,0	5,9	5,3	3,8	4,5	4,8	6,4	3,6	5,1	5,1	4,4	4,2
	601-900	22,6	77,4	5,8	5,5	5,0	3,5	4,2	4,5	6,0	3,2	5,0	5,1	4,3	4,6
	901-1.200	24,0	76,0	5,8	5,6	5,2	3,9	4,5	4,8	6,0	3,7	5,3	5,2	4,5	4,7
	1.201-2.400	31,6	68,4	5,6	5,3	4,8	3,9	4,4	4,7	6,0	3,5	5,1	5,0	4,5	4,5
	2.401-3.000	32,1	67,9	5,1	5,3	5,1	4,2	4,8	4,9	5,9	3,9	5,3	5,0	4,8	4,4
	3.001-4.500	38,2	61,8	5,3	4,9	4,7	3,8	4,7	5,1	6,2	3,6	5,6	5,3	4,5	5,0
Más de 4.500	35,0	65,0	5,8	4,9	6,0	5,2	5,6	5,9	7,0	5,3	6,1	5,6	5,7	5,6	
Religión:	Muy buen católico	22,3	77,7	6,9	6,5	6,3	4,2	5,0	5,3	6,9	4,0	5,4	5,3	5,0	4,5
	Católico practicante	26,9	73,1	6,3	6,0	5,9	4,1	4,9	5,0	6,6	3,9	5,6	5,5	5,0	4,5
	Católico no muy practicante	24,4	75,6	6,0	5,8	5,4	4,0	4,6	5,0	6,2	3,6	5,4	5,6	4,9	4,7
	Católico no practicante	26,8	73,2	5,5	5,4	4,7	3,6	4,1	4,5	5,8	3,3	5,0	5,0	4,4	4,5
	Católico indiferente	23,4	76,6	5,2	5,1	4,1	3,6	4,1	4,4	5,7	3,2	4,8	4,9	3,9	4,5
	Otra confesión	21,3	78,7	5,6	5,2	4,5	3,2	3,6	4,7	5,9	3,0	5,1	4,9	3,8	4,3
No religioso o ateo	32,9	67,1	4,7	4,4	3,5	3,2	3,6	3,7	4,0	4,7	2,8	4,4	3,4	4,4	

Fuente: Estudio CIS 2.450 (2002).

CUADRO A.1.12: Estimación probit de la confianza interpersonal

	Coefficiente	Desviación estándar	Coefficiente	Desviación estándar
Constante	1,86 ¹	0,71	-2,72 ¹	0,39
Hombre	0,04	0,08	0,03	0,08
Trabaja	-0,04	0,09	-0,04	0,09
Casado	-0,29 ¹	0,09	-0,28 ¹	0,09
Edad				
25-34	0,16	0,13	0,17	0,13
35-44	0,32 ¹	0,14	0,33 ¹	0,14
45-54	0,31 ²	0,16	0,32 ²	0,16
55-64	0,30 ²	0,17	0,33 ²	0,17
Más de 65	0,42 ¹	0,17	0,46 ¹	0,17
Estudios				
Primarios	0,13	0,18	0,13	0,18
Medios	0,52 ¹	0,20	0,51 ¹	0,20
Universitarios	1,06 ¹	0,21	1,04 ¹	0,21
Ingresos (euros)				
Menos de 600	0,15	0,15	0,15	0,15
De 601 a 900	0,16	0,16	0,16	0,16
De 901 a 1.200	0,39 ¹	0,16	0,41 ¹	0,15
De 1.201 a 1.400	0,25	0,23	0,27	0,23
De 2.401 a 3.000	0,46	0,29	0,51	0,28
De 3.001 a 4.500	1,08 ¹	0,37	1,08 ¹	0,37
Más de 4.501	0,40 ¹	0,18	0,42 ¹	0,18
Religión				
Católico practicante	0,08	0,21	0,10	0,20
Católico no muy practicante	-0,03	0,21	0,00	0,21
Católico no practicante	-0,01	0,21	0,05	0,21
Católico indiferente	-0,21	0,28	-0,17	0,28
Otra confesión	-0,33	0,35	-0,29	0,35
No religioso o ateo	0,11	0,22	0,20	0,22
Tamaño municipio				
De 2.001 a 10.000 habitantes	-0,10	0,18	-0,05	0,18
De 10.001 a 50.000 habitantes	0,03	0,17	0,08	0,17
De 50.001 a 100.000 habitantes	0,27	0,19	0,26	0,19
De 100.001 a 400.000 habitantes	0,45 ¹	0,17	0,44 ¹	0,16
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	0,08	0,20	0,18	0,20
Más de 1.000.000 habitantes	0,30	0,18	0,29	0,18
Índice de Gini	-13,18 ¹	2,23		
Gasto público educación per cápita			0,00 ¹	0,00
Log de la verosimilitud	-4.245,86		-4.264,20	

Nota: ¹ indica que el coeficiente es significativo al 5%, ² indica que el coeficiente es significativo al 10%.

Apéndice 2

CUADRO A.2.1: Estructura de ingresos y de gastos, ONGD (1999)

	ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS					ESTRUCTURA DE LOS GASTOS					ESTRUCTURA DEL PERSONAL		
	Total (media)	Ingresos privados (media)	Ingresos privados (porcentaje)	Ingresos públicos (media)	Ingresos públicos (porcentaje)	Total (media)	Gastos en proyectos (porcentaje)	Gastos en educación (porcentaje)	Gastos en administración (porcentaje)	Otros gastos (porcentaje)	Total (media)	Personal sede (porcentaje)	Personal proyectos (porcentaje)
Tamaño (ingresos en €)													
Ing. < 300.000	135.398	65.203	48,16	70.195	51,84	88.789	67,07	7,02	17,65	8,26	58	54,99	45,01
300.000 < Ing. < 1.200.000	698.509	123.944	17,74	574.566	82,26	522.542	75,26	5,58	5,16	14,01	135	58,5	41,5
Ing. > 1.200.000	10.451.180	4.530.538	43,35	5.920.642	56,65	5.210.179	57,44	4,66	10,77	27,12	339	66,01	33,99
Forma jurídica													
Fundación	12.124.813	4.864.248	40,12	7.260.565	59,88	4.702.023	48,04	4,39	13,13	34,46	189	45,24	54,76
Asociación	3.615.598	1.656.236	45,81	1.959.362	54,19	2.406.683	69,43	5,07	7,77	17,73	254	70,01	29,99
Vinculación social													
No confesional	3.639.388	1.456.978	40,03	2.182.409	59,97	2.043.943	60,3	6,75	7,88	25,08	180	56,16	43,83
Confesional	12.388.277	5.518.200	44,54	6.870.077	55,46	5.749.443	56,20	2,89	13,03	27,90	383	74,62	25,38
Media	6.032.987	2.567.603	42,56	3.465.386	57,44	3.058.768	58,13	4,7	10,60	26,57	235	64,37	35,63

Fuente: Directorio de ONGD (1999) y elaboración propia.

CUADRO A.2.2: Estructura del personal, ONGD (1999)

	Total Personal	Personal Sede		Total Proyectos		Sede				Proyectos									
		Media	Porcentaje	Media	Porcentaje	Voluntarios		Contratados		Voluntarios		Contratados							
						Media	Porcentaje	Media	Porcentaje	Media	Porcentaje	Media	Porcentaje						
Tamaño (ingresos en €)																			
Ing. < 300.000	58	32	54,99	26	45,01	30	52,24	2	2,76	26	44,09	0,5	0,92						
300.000 < Ing. < 1.200.000	135	79	58,5	56	41,5	74	54,53	5	3,97	49	36,38	7	5,11						
Ing. > 1.200.000	339	224	66,01	115	33,99	191	56,28	33	9,72	23	6,71	92	27,28						
Forma jurídica																			
Fundación	189	85	45,24	104	54,76	58	30,73	27	14,51	34	18,22	69	36,54						
Asociación	254	178	70,01	76	29,99	161	63,25	17	6,76	29	11,38	47	18,61						
Vinculación social																			
No confesional	180	101	56,16	79	43,83	84	46,82	17	9,34	20	11,13	59	32,7						
Confesional	383	286	74,62	97	25,38	257	67,11	29	7,51	58	15,19	39	10,19						
Media	235	151	64,37	84	35,63	131	55,84	20	8,53	30	12,94	54	22,7						

Fuente: Directorio de ONGD (1999) y elaboración propia.

CUADRO A.2.3: Evolución de los ingresos, ONGD (1999)
(porcentajes)

	Ingresos privados										Ingresos públicos									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999				
Tamaño (ingresos en €)																				
Ing. < 300.000	45,53	44,69	45,82	48,70	50,66	35,13	37,41	48,16	54,47	55,31	54,18	51,30	49,34	64,87	62,59	51,84				
300.000 < Ing. < 1.200.000	45,56	42,60	49,98	44,64	26,18	21,72	23,34	17,74	54,44	48,23	50,02	55,36	73,82	78,28	76,66	82,26				
Ing. > 1.200.000	69,98	60,24	64,17	59,39	45,52	46,14	51,77	43,35	30,02	32,78	35,83	40,61	54,48	53,86	40,23	56,65				
Forma jurídica																				
Fundación	52,37	49,02	49,90	65,61	39,50	45,22	39,23	40,12	39,57	48,33	50,10	34,39	60,50	54,78	60,77	59,88				
Asociación	68,73	63,05	66,74	54,84	45,27	43,30	38,91	45,81	31,27	27,35	33,26	45,16	54,73	56,7	61,09	54,19				
Vinculación social																				
No confesional	34,20	21,43	43,48	44,14	30,16	32,05	28,64	44,54	65,80	52,83	56,52	55,86	69,84	67,9	71,36	55,46				
Confesional	78,74	71,10	71,01	81,52	71,16	59,72	52,05	40,03	21,26	28,90	28,99	18,48	28,84	40,28	47,93	59,97				
Media %	60,19	57,70	61,35	60,46	45,59	44,03	39,04	42,56	59,81	42,30	38,65	39,54	54,41	55,97	60,96	57,44				
N	56	59	61	85	86	90	89	88												

Fuente: Directorio de ONGD 1994, 1996, 1997, 1998, 2000 y elaboración propia.

CUADRO A.2.4: Evolución de los gastos, ONGD (1999)
(porcentajes)

	Gastos en proyectos										Otros gastos					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999
Tamaño (ingresos en €)																
Ing < 300.000	64,91	61,36	57,19	62,74	57,55	70,79	73,77	67,07	35,09	38,64	42,81	39,27	42,45	29,21	26,23	32,93
300.000 < Ing. < 1.200.000	67,84	69,56	67,84	53,69	63,16	71,05	72,40	75,26	32,16	30,44	32,16	46,31	36,84	28,95	27,60	24,74
Ing. > 1.200.000	79,13	78,61	79,13	64,15	77,34	64,86	67,98	57,44	20,87	21,39	20,87	35,85	22,66	35,14	32,02	42,56
Forma jurídica																
Fundación	77,05	74,57	77,05	64,06	63,57	66,59	64,52	48	22,95	25,43	22,95	35,94	36,43	33,41	35,48	52
Asociación	79,96	82,48	79,96	62,97	64,76	65,63	70,84	69,43	20,04	17,52	20,04	37,03	35,24	34,37	29,16	30,57
Vinculación social																
No confesional	70,57	67,40	70,57	52,54	62,36	55,32	64,62	56,2	29,43	32,6	29,43	47,46	37,64	44,68	35,38	43,8
Confesional	82,76	83,92	82,76	79,75	71,86	79,06	72,85	60,3	17,24	16,08	17,24	20,25	28,14	20,94	27,15	39,7
Media %	79,07	79,46	86,64	59,48	56,99	66,02	68,33	58,1	20,93	20,54	13,36	40,12	43,01	33,98	31,67	41,9

Fuente: Directorio de ONGD (1999) y elaboración propia.

CUADRO A.2.5: Evolución del personal, ONGD (1999)

	Media personal				Contratados (porcentajes)				Voluntarios (porcentajes)						
	1993	1995	1996	1997	1999	1993	1995	1996	1997	1999	1993	1995	1996	1997	1999
Tamaño (ingresos en €)															
Ing. < 300.000	164,7	119,5	196,0	61,3	58,1	13,0	14,1	14,8	15,0	3,7	87,0	85,9	85,2	85,0	96,3
300.000 < Ing. < 1.200.000	204,9	50,8	70,9	55,0	135,0	4,0	17,6	19,3	16,4	8,9	96,0	82,4	80,7	83,6	91,1
Ing. < 1.200.000	468,9	1.287,6	811,3	676,9	338,6	37,6	70,0	34,1	23,0	37,0	37,6	23,2	65,9	77,0	63,0
Forma jurídica															
Fundación	236,9	380,7	361,0	179,9	188,8	58,2	62,2	80,6	40,6	51,0	41,8	10,3	19,4	59,4	49,0
Asociación	257,5	534,9	406,1	377,5	254,0	8,4	64,0	13,4	18,9	25,3	91,6	36,0	80,6	81,1	74,7
Vinculación social															
No confesional	94,7	100,1	132,5	144,7	179,8	52,7	30,8	41,5	53,8	42,9	47,3	69,2	58,5	190,7	58,0
Confesional	582,7	1.503,8	1.111,6	802,3	383,2	10,3	69,2	26,9	6,9	17,6	89,7	23,8	73,1	93,1	82,4
Media %	251,9	491,8	393,6	322,0	235,3	21,1	63,6	30,5	22,3	31,2	78,9	30,5	69,5	77,7	68,8
Total	14.861,5	42.297	35.422	28.659	20.702	3.141	26.897	10.809	6.382	6.460	11.720,5	12.887	24.613	22.277	14.242
N	59	86	90	89	88										

Fuente: Directorio de ONGD 1994, 1996, 1997, 1998, 2000 y elaboración propia.

CUADRO A.2.6: Tipos de colaboración con ONGD de acuerdo con las características de los encuestados
(porcentajes)

	Catastrofes						Donación			Voluntario		
	Sí		No		Sí		No		Sí		No	
Sexo	Hombre	50,62	48,55	33,53	65,39	5,06	93,20					
	Mujer	57,30	41,93	37,89	60,79	6,06	93,01					
	Total	54,07	45,13	35,78	63,02	5,58	93,10					
Edad	18-24	35,38	64,00	24,92	73,54	7,08	92,62					
	25-34	47,09	52,71	32,75	65,89	9,30	90,31					
	35-44	61,38	38,17	44,20	55,36	5,58	92,86					
	45-54	63,03	36,70	36,44	63,03	2,93	96,01					
	55-64	61,61	36,45	40,97	56,77	6,45	90,32					
	Más de 65	55,41	43,05	34,75	63,90	2,32	95,95					
Total	54,07	45,13	35,78	63,02	5,58	93,10						
Estudios	Primarios	53,74	45,23	31,05	67,45	3,55	95,19					
	Medios	52,67	46,85	39,90	58,97	7,43	91,92					
	Superiores	64,80	34,95	50,77	48,98	11,73	86,73					
	Total	55,35	43,90	36,84	61,97	6,01	92,85					
Trabaja	Trabaja	53,72	45,67	37,18	61,94	6,12	92,48					
	Jubilado/pensionista	55,20	43,42	35,57	62,82	3,23	94,69					
	Pensionista (no trabajado)	57,55	42,45	35,85	64,15	2,83	96,23					
	Parado (ha trabajado)	48,57	50,86	28,00	70,86	8,00	91,43					
Parado (busca su primer empleo)	31,03	65,52	13,79	82,76		96,55						

CUADRO A.2.6 (cont.): Tipos de colaboración con ONGD de acuerdo con las características de los encuestados
(porcentajes)

	Catástrofes			Donación			Voluntario		
	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No	
Situación laboral	Estudiante	42,62	57,38	32,79	66,12	10,38	89,07		
	Sus labores	61,93	37,11	38,31	60,00	4,58	94,70		
Situación laboral	Otra situación	60,00	40,00	20,00	80,00		100,00		
	N.C.	50,00	25,00	50,00	25,00		75,00		
	Total	54,07	45,13	35,78	63,02	5,58	93,10		
Colaboración por lugar de trabajo	Administración Pública	65,50	34,50	44,96	54,65	8,91	90,31		
	Empresa pública	61,90	35,24	45,71	52,38	6,67	90,48		
	Empresa privada	50,80	48,47	32,87	66,14	4,91	94,02		
	Organización sin fines de lucro	33,33	66,67	33,33	66,67	33,33	66,67		
	Servicio doméstico	38,18	60,00	25,45	70,91	5,45	94,55		
	Otros	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00		
	Total	66,67	33,33	33,33	50,00	5,68	100,00		
Tamaño municipio	Menos de 2.000 habitantes	52,99	46,23	34,98	63,93		93,24		
	De 2.001 a 10.000 habitantes	50,75	46,73	29,15	68,84	4,02	94,47		
	De 10.001 a 50.000 habitantes	55,45	44,31	31,68	67,33	6,44	91,83		
	De 50.001 a 100.000 habitantes	54,56	45,27	37,50	62,16	5,07	94,09		
	De 100.001 a 400.000 habitantes	47,92	50,83	33,75	64,58	3,75	95,42		
	De 400.001 a 1.000.000 habitantes	53,61	45,21	39,16	59,33	7,23	91,26		
	Más de 1.000.000 habitantes	57,67	41,10	34,97	61,35	6,13	91,41		
Total	57,33	42,33	37,67	62,00	4,33	94,67			
	54,07	45,13	35,78	63,02	5,58	93,10			

Fuente: Estudio CIS 2.419 (2001).

CUADRO A.2.7: Estimación probit de la probabilidad de colaborar en catástrofes y donar a ONGD (2001)

	Colaboración catástrofes		Donaciones	
	Coefficiente	Desviación típica	Coefficiente	Desviación típica
Constante	3,36 ¹	1,14	3,64 ¹	1,18
Mujer	0,44 ¹	0,12	0,29 ¹	0,12
Edad				
25-34	0,47 ¹	0,18	0,47 ¹	0,21
35-44	1,04 ¹	0,20	1,12 ¹	0,22
45-54	1,35 ¹	0,22	0,93 ¹	0,24
55-64	1,52 ¹	0,24	1,44 ¹	0,26
Más de 65	1,23 ¹	0,29	1,15 ¹	0,30
Tamaño municipio				
De 2.001 a 10.000 habitantes	-0,40	0,24	-0,17	0,26
De 10.001 a 50.000 habitantes	-0,54 ²	0,23	-0,49	0,25
De 50.001 a 100.000 habitantes	-0,12	0,26	-0,12	0,28
De 100.001 a 400.000 habitantes	-0,27	0,23	-0,32	0,24
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	-0,33	0,28	-0,11	0,30
Más de 1.000.000 habitantes	-0,15	0,25	-0,10	0,27
Estudios				
Medios	0,40 ¹	0,13	0,65 ¹	0,14
Superiores	0,92 ¹	0,16	1,21 ¹	0,16
Situación laboral				
Pensionista	-0,04	0,23	-0,11	0,23
Parado	0,17	0,35	0,23	0,36
Estudiante	-0,03	0,19	0,26	0,20
Trabajo doméstico	0,75	0,49	1,28 ²	0,65
Lugar de trabajo				
Empresa pública	0,08	0,26	-0,29	0,26
Empresa privada	0,31 ²	0,16	0,06	0,15
Organización sin fines de lucro	1,21	0,90	0,42	0,91
Servicio doméstico	1,03	0,35	0,38	0,37
Otro tipo	1,12	1,55	0,17	1,58
Índice de Gini	-6,79 ¹	3,26	-4,45 ²	3,38
Gasto público educación per cápita	0,001 ¹	0,00	0,00 ²	0,00

Nota: ¹ indica que el coeficiente es significativo al 5%; ² indica que el coeficiente es significativo al 10%.

Bibliografía

- ALBERICH, T. «Aspectos cuantitativos del asociacionismo en España». *Documentación Social* 94 (1994): 53-74.
- ALESINA, A., y E. LA FERRARA. «Participation in Heterogeneous Communities». *Quarterly Journal of Economics* 115, núm. 3 (2000): 847-904.
- ALESINA, A., y E. LA FERRARA. «Who trusts others?». *Journal of Public Economics* 85, núm. 2 (2002): 207-234.
- ANGULO, C. «La cooperación española ante el reto de los noventa (Reflexión sobre las prioridades y los mecanismos)». En *Documentación administrativa*, núm. 227. Madrid: Presidencia del Gobierno (julio-septiembre 1991): 85-104.
- ANHEIER H., y A. BEN-NER, eds. *The study of the Nonprofit Enterprise. Theories and Approachs*. Nueva York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2003.
- ANHEIER H., y J. KENDALL. «Interpersonal Trust and Voluntary Associations». *British Journal of Sociology* 53, núm. 3 (2002): 343-362.
- ANNEN, K. «Social Capital, Inclusive Networks and Economic Performance». *Journal of Economic Behavior and Organization* 50 (2003): 449-463.
- APARICIO, R. *Cultura y Sociología*. Madrid: Narcea, 1981.
- . «Estudio sobre conocimiento, imagen y actitudes de la ayuda al Tercer Mundo». Madrid: Riddel/CONGDE [mimeo.], 1988.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (AECA). *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Madrid: AECA, 2004.
- AUGÉ, M. *Los no-lugares. Espacios del anonimato. Una antropología de la sobremodernidad*. Barcelona: Gedisa, 1993.
- AXELROD, R. «An Evolutionary Approach to Norms». *American Political Science Review* 80 (1986): 306-318.
- . «Citation Classic: How to Promote Cooperation». *Social and Behavioral Sciences* 44 (1992): 10.
- BAUMAN, Z. *Community. Seeking Safety in an Insecure World*. Cambridge: Polity Press, 2001.
- BEKKERS, R. «Trust, Accreditation and Philanthropy in the Netherlands». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 32, núm. 4 (2003): 596-615.
- BELLAH, R., R. MADSEN, S. M. TIPTON, W. M. SULLIVAN, y A. SWIDLER. *The Good Society*. Nueva York: Vintage Books, 1992.
- BELLOSTAS, A., C. MARCUELLO, Ch. MARCUELLO, y J. M. MONEVA. *Miembros de un país. Sociedad civil y sector no lucrativo en Aragón*. Prensas Universitarias de Zaragoza, 2002.
- BERGER, P. L., y T. LUCKMANN, *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu, 1995.
- BOURDIEU, P. «El capital social. Apuntes provisionales». *Zona Abierta* 94/95 (2001a): 83-87. Versión española del original francés de 1980: «Le capital social. Notes provisoires». *Actes de la recherche en Sciences Sociale* 3, 1980.

- BOURDIEU, P. «Forms o capital». En G. John Richardson, ed. *Handbook of Theory and Research for the Sociology o Education*. Westport, CT: Greenwood Press, 1986: 241-260.
- . *Contrafuegos 2. Por un movimiento social europeo*. Barcelona: Anagrama, 2001b.
- BROOKS, A. C. «Does Social Capital Make You Generous?». *Social Science Quarterly*. Vol. 86, (marzo 2005): 1-15.
- CASTAÑO, M. S. «Los valores éticos del capital social y su influencia en el crecimiento económico». *Información Comercial Española (ICE)* 823 (2005): 131-140.
- CIS. *Sistemas de valores en la España de los 90*. Madrid, 1996.
- . Estudio núm. 1.237, 1981.
- . Estudio núm. 1.281, 1981.
- . Estudio núm. 1.870, 1990.
- . Estudio núm. 2.218, 1996.
- . Estudio núm. 2.384, 2000.
- . Estudio núm. 2.419 (mayo 2001).
- . Estudio núm. 2.450, 2002.
- COLEMAN, J. «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology* 94 (1988): 95-120.
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO-ESPAÑA (CONGDE). *Memoria de actividades 1990*. Madrid, 1990.
- . *Memoria de actividades 1992*. Madrid, 1992.
- . *Memoria de actividades 1993*. Madrid, 1993.
- . *Memoria de actividades 1994*. Madrid, 1994.
- . *Memoria de actividades 1995*. Madrid, 1995.
- . *Memoria de actividades 1996*. Madrid, 1996.
- . *Memoria de actividades 1997*. Madrid, 1997a.
- . *Memoria de actividades 1998*. Madrid, 1998.
- . *Memoria de actividades 1999*. Madrid, 1999.
- . *Memoria de actividades 2000*. Madrid, 2000.
- . *Memoria de actividades 2001*. Madrid, 2001.
- . *Memoria de actividades 2002*. Madrid, 2002.
- . *Memoria de actividades 2003*. Madrid, 2003.
- . *Directorio Anuario*. Madrid, 1990b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1997b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1991b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1994b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1996b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1998b.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 1999.
- . *Directorio de ONGD*. Madrid, 2000b.
- COSTA, D. L., y M. E. KAHN. «Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998». *Kyklos* 56, núm. 1 (2003): 17-46.
- CREED, D., y R. MILES. «Trust in Organizations. A Conceptual Framework Linking Organizational Forms, Managerial Philosophies, and the Opportunity Costs of Controls». En R. Kramer y T. Tyler. *Trust in Organizations. Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks (Cal.): Sage Publications, 1996.
- CURTIS, J. E., D. E. BAER, y E. G. GRAFF. «Nations of Joiners Explaining Voluntary Associations. Membership in Democratic Societies». *American Sociological Review* 66, núm. 6 (2001): 783-805.

- DICENTA, J. L. «El modelo español de cooperación internacional: un modelo adaptado a las características de nuestro país y a las nuevas características internacionales». *Monográfico sobre la Cooperación al Desarrollo, revista Sistema* 127-128 (septiembre 1995): 15-22.
- DOMÍNGUEZ, I. F., J. CERRATO, e I. GARCÍA. *La realidad de las fundaciones en España: análisis sociológico, psicosocial y económico*. Santander: Fundación Marcelino Botín, 2001.
- ELSTER, J. *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*. Barcelona: Gedisa, 1991.
- ETZIONI, A. *The moral dimension: Toward a new economics*. Nueva York: Free Press, 1988.
- EUROSTAT 1999-2000. Disponible en Internet en <http://www.upf.edu/bib/cast/recursos/dades/bdnume3.htm>.
- FERNÁNDEZ POYATO, A. «Evolución de la política de cooperación para el desarrollo: del hispanismo a la globalización». *Monográfico sobre la Cooperación al Desarrollo, revista Sistema* 127-128 (septiembre 1995): 157-168.
- FUNDACIÓN BBVA. *Capital social: confianza, redes y asociacionismo en 13 países*. Unidad de Estudios de Opinión Pública, 2006.
- FUNDACIÓN ONCE. *Encuesta sobre Bienestar Social en España*. Madrid, 1996.
- FUKUYAMA, F. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: Free Press, 1995.
- . «Community Cares». *The Guardian Weekly* 162, núm. 24 (junio 2000): 8-14.
- GAMBETTA, D., ed. «Can We Trust Trust?». En D. Gambetta, ed. *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, 1988: 213-237.
- . *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, 1996: 94-107.
- GARCÍA, J. L., coord. *Las cuentas de la economía social. El tercer sector en España*. Madrid: Civitas, 2004.
- GARCÍA, I., y MARCUELLO, C. *Social Capital and Participation in Nonprofit Organizations Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 36, núm. 1, 2007: 100-120.
- GLAESER, E. L., D. LAIBSON, J. A. SCHEINKMAN, y C. L. SOUTTER. «Measuring Trust». *Quarterly Journal of Economics* 115, núm. 3 (2000): 811-846.
- GLAESER, E. L., D. LAIBSON, y B. SACERDOTE. «An Economic Approach to Social Capital». *Economic Journal* 483 (noviembre 2002): 437-458.
- GÓMEZ GIL, C. «Los créditos FAD en la AOD española». En A. Martínez González-Tablas, coord. *Visión global de la cooperación para el desarrollo: la experiencia internacional y el caso español*. Barcelona: Icaria, 1995: 471-560.
- . *España y la AOD: los créditos FAD*. Madrid: Centro de Investigación para la Paz (CIP), 1996.
- GÓMEZ GIL, C., C. GONELLA, L. PILLING, y S. ZADEK. *Making values count: contemporary experience in social and ethical accounting, auditing and reporting*. Londres: ACCA, 1998.
- GOROSTIAGA, X. «El desarrollo geocultural». *Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo*. Zaragoza: Seminario de Investigación para la Paz, 1997.
- GOROSTIAGA, X., y Ch. MARCUELLO. Entrevista a Xavier Gorostiaga. En *Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social*. Dossier 10. En ¿Y el Sur? (30 de junio de 1995): 9-11.
- GRANOVETTER, M. «Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology* 91, núm. 3 (noviembre 1985): 481-510.
- HANIFAN, L. J. «The Rural School Community Center». *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67 (1916): 130-138.
- . *The Community Center*. Boston: Siver Burdett, 1920.
- HANSMANN, H. B. «Economic Theories of Nonprofit Organization». En W. W. Powell, ed. *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987.

- HAUTSCH, N., y S. KLOTZ. «Estimating the Neighborhood Influence on Decision Makers: Theory and an Application on the Analysis of Innovative Decisions». *Journal of Economic Behavior & Organization* 52 (2003): 97-113.
- HERREROS, F. «¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social». *Papers: Revista de Sociología* 67 (Ejemplar dedicado a: Segones jornades d'avaluació de la recerca) (2002): 129-148.
- HOOGE, M. «Participation in Voluntary Associations and Value Indicators: the Effect of Current and Previous Participation Experiences». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 32, núm. 1 (2003): 47-69.
- HORNUNG, B. «El paradigma sociocibernético. Conceptos para la investigación de sistemas sociales complejos». En Ch. Marcuello Servós. *Sociocibernética. Lineamientos de un paradigma*. Zaragoza: Inst. Fernando el Católico-CSIC, 2006a: 41-80.
- . «From cultural relativism to the unity of Science by means of epistemological constructivism. Foundations for Sociocybernetics». En Ch. Marcuello Servós y J. L. Fandos. *Sociological Essays for a Global Society. Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*. Zaragoza: Prensas Universitarias, 2006B: 81-120.
- IDEA (International Institute for Democracy and Electoral Assistance). *Voter Turnout since 1945: A Global Report*. Estocolmo, 2002. Disponible en Internet en <http://www.idea.int>.
- INGLEHART, R. et al. *World Values Surveys and European Values Surveys (1981-1984, 1990-1993, 1995-1997)*. ICPSR, versión Ann Arbor. Institute for Social research (producer), 2000 and Inter-university Consortium for Political and Social Research (distributos), 2000. [Ihttp://www.upf.edu/bib/recursos/dades/bdnume4.htm](http://www.upf.edu/bib/recursos/dades/bdnume4.htm).
- IVER, S., M. KITSON, y B. TOH. «Social capital, Economic Growth and Regional Development». *Regional Studies* 39, núm. 8 (2005): 1015-1040.
- JAMES, E. «The Nonprofit Sector in Comparative Perspective». En W. W. Powell, ed. *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987.
- KNACK, S., y P. KEEFER. «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation». *Quarterly Journal of Economics* 112, núm. 4 (1997): 1251-1288.
- KUMLIN, S., y B. ROTHSTEIN. «Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare-State Institutions». *Comparative Political Studies* 38 (2005): 339-365.
- LARRINAGA, C., y J. M. MONEVA. «Global Reporting Initiative: Contabilidad y Sostenibilidad». *Partida Doble* (julio-agosto 2002): 80-87.
- LARRÚ, J. M. «Análisis de los proyectos e ingresos de las ONGD de la CONGDE en 1999». Artículo incluido en el *Directorio 2000 de la CONGDE*, 2000.
- . «Razones para implantar un sistema de evaluación de las ONGD y sus consecuencias». *Revista de fomento social* 228 (2002): 683-710.
- LOFREDO, G. «¿Usted todavía no tiene su OENEGE?». *Pobreza urbana y desarrollo* 4 (abril 1993): 80-84.
- LUHMANN, N. «Trust. A Mechanism for the Reduction of Social Complexity». *Trust and Power*. Londres: John Wiley, 1979: 1-103.
- . «Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives», 1988. En D. Gambetta, ed. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, 1996.
- MACINTYRE, A. *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes*. Barcelona: Paidós, 2001.
- MANSKI, Ch. F. «Economic Analysis of Social Interactions». *Journal of Economic Perspectives* 14, núm. 3 (2000): 115-36.
- MARCUCELLO, C. «Las Organizaciones No Lucrativas». *Economistas* 83 (2000): 36-45.

- MARCUELLO, C., y Ch. MARCUELLO. «El Sector de las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo en España: Estructura y Evolución». *Revista Internacional de Sociología* 25, Tercera época (2000): 99-119.
- MARCUELLO, C., y V. SALAS. «Non-for-Profit Organizations, Monopolistic Competition and Private Donations: Evidence from Spain». *Public Finance Review* 29, núm. 3 (2001): 183-207.
- MARCUELLO, Ch. «Sobre las ONG, identidad, acciones y retos». *Revista AEIS*. Zaragoza: EUES-UZ, 1996.
- «En torno a una ética para el desarrollo». *Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo*. Zaragoza: Seminario de Investigación para la Paz, 1997.
 - «Evaluating The Social Efficiency Of Non Profit Organizations: Towards A Sociocybernetic Model Of Social Audit». Proceedings III International Conference on Sociocybernetics León. México, Guanajuato (24 junio-1 julio), 2001.
 - «A Sociocybernetic Approach to Social Efficiency and its Measurement». *International Sociological Review* 12, núm. 2 (julio 2002).
 - «El enfoque orientado al sujeto. Una lectura crítica de las propuestas de Arne Kjellmann». Línea de Investigación dirigida por Dra. Elvira Burgos. Programa de Doctorado en Filosofía. Departamento de Filosofía, Universidad de Zaragoza (junio 2003) [mimeo.].
- MARSHALL, T. H. «La democracia es ciudadanía». En J. Estefanía. *Los siete pecados capitales de América Latina*. *El País* (22 de abril de 2004).
- MATTHIES, A. L., ed. *Nordic Civic Society Organisations and the future of Welfare Services. A model for Europe?* Copenhagen: Nordic Council Ministres, 2006.
- MONEVA, J. M. «El marco de la información social y medioambiental de la empresa: análisis de la Global Reporting Initiative». *Revista Interdisciplinar de Gestión Ambiental* (junio 2001): 1-14.
- «La información sobre responsabilidad social de la empresa en el contexto de la reforma contable». *Responsabilidad Social Corporativa. Aspectos Jurídico-Económicos*. Castellón: Universitat Jaime I, 2005: 181-213.
- MONEVA, J. M., Ch. MARCUELLO, C. MARCUELLO, y A. BELLOSTAS. «La auditoría social en las organizaciones». *Annales XV* (2002): 175-191.
- MONEVA, J. M., Ch. MARCUELLO, C. MARCUELLO, y A. BELLOSTAS. «Auditoría social de la Fundación Ramon J. Sender». *Annales XVI* (2003): 123-133.
- MOTA, F. En Joan Subirats, ed. *¿Existe sociedad civil en España? Responsabilidad colectivas y valores públicos?* Madrid: Fundación Encuentro, 1999: 123-158.
- MULLER, J. D. «Les ONG ambiguës. Aides aux Etats, aides aux populations?». París: L'Harmattan, 1989.
- OCDE. *Social Expenditure Database: 1980/1998*. París, 2001.
- OKTEN, C., y B. A. WEISBROD. «Determinants of Donations in Private Nonprofit Markets». *Journal of Public Economics* 75 (2000): 255-272.
- ORTEGA, M.^a L. *Las ONGD y al crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica*. Madrid: IEPALA, 1994.
- OWEN, D., T. SWIFT, C. HUMPHREY, y M. BOWERMAN. «The New Social Audits: Accountability, Managerial Capture or the Agenda of Social Champions?». *The European Accounting Review* 9, núm. 1 (2000): 81-98.
- PALDAM, M. «Social Capital: One or Many? Definition and Measurement». *Journal of Economic Surveys* 14, núm. 5 (2000): 629-653.

- PALDAM, M., y G. T. SVENDSEN. «An Essay on Social Capital: Looking for the Fire Behind the Smoke». *European Journal of Political Economy* 16, núm. 2 (2000): 339-366.
- PASSARIS, S., y G. RAFFI. *Les associations*. París: Editions La Découverte, 1984.
- PÉREZ DÍAZ, V. «España, rumbo a Europa». En J. Cebeiro, dir. *Memoria de la Transición. Del asesinato de Carrero a la integración en Europa*. Madrid: El País, 1996: 453-455.
- PÉREZ GARCÍA, F., dir. *La medición del capital social: una aproximación económica*. Madrid: Fundación BBVA, 2005.
- PUTNAM, R. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- . *Bowling Alone: the collapse and revival of american community*. Nueva York: Simon and Schuster, 2000.
- PUTNAM, R., y S. YONISH «New Evidence on Trends in American Social Capital and Civic Engagement: Are we Really Bowling Alone?». Unpublished, 1998. Citado en Alesina y La Ferrara. «Participation in Heterogeneous Communities». *The Quarterly Journal of Economics* 115, núm. 3, 2000: 847-904.
- Real Decreto 993/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el *Reglamento de Registro de Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo adscrito a la Agencia Española de Cooperación Internacional*.
- ROBERTSON, R. «Globalisation or Glocalisation?». *Journal of International Communication* 1, núm. 1 (1994): 33-52.
- . *Comments on the «Global Triad» and «Glocalization»*. En Nobutaka, ed. *Globalization and Indigenous Culture*. Kokugakuin University: Institute for Japanese Culture and Classics, 1997. Disponible en Internet en: <http://www2.kokugakuin.ac.jp/ijcc/wp/global/15robertson.html>.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. «La división social del bienestar: posibilidades y límites de la gestión mixta del Estado de Bienestar». *Economistas* 51 (1991): 42-47.
- ROPER CENTER. Social Capital Benchmark Survey, 2000. University of Connecticut at Storrs, CT: Roper Center for Public Opinion Research Data Archive, 2001.
- ROSE-ACKERMAN, S., ed. *The Economics of Nonprofit Institutions*. Nueva York: Yale Studies on Nonprofit Organizations, Oxford University Press, 1996.
- ROTHSTEIN, B. «Social Capital in the Social Democratic Welfare State». *Politics & Society* 29, núm. 2 (junio 2001): 207-241.
- RUIZ-HUERTA, J. *Circunstancia* 4, Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset (mayo 2004).
- RUIZ OLABUENAGA, J. I. *El sector no lucrativo en España*. Bilbao: Fundación BBVA, 2006.
- SALAMON, H. K. ANHEIER, R. LIST, S. TOEPLER, y S. W. SOKOLOWSKI. *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*. Madrid: Fundación BBVA, 2001.
- SALAMON, L. M., y H. K. ANHEIER. *Nuevo estudio del sector emergente. Centro de Estudios sobre la Sociedad Civil*. Madrid: Fundación BBVA, 1999.
- SANAHUJA, J. A. «Globalización y democracia: propuestas para democratizar las instituciones financieras internacionales». *PAPELES*, monográfico «Democratización del sistema internacional» 53 (1995): 49-61.
- . «Repensar la Ayuda al Desarrollo». *El Mundo* (13 de febrero de 1996).
- SAZ GIL, I. «El capital social en las Organizaciones No Lucrativas. Implicaciones en la gestión: una aproximación a través del estudio de casos». Universidad de Valencia, 2006.
- SCHEEPERS, P., M. T. GROTHENHUIS, y J. GELISSEN. «Welfare States and Dimensions of Capital Social. Cross-National Comparisons of Social Contacts in European Countries». *European Societies* 4, núm. 2 (2002): 185-207.

- SCHOFER, E., y M. FOURCADA-GOURINCHAS. «The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective». *American Sociological Review* 66 (2001): 806-828.
- SKOCPOL, T. «Unravelling From Above». *The American Prospect* (marzo-abril 1996).
- SEN, A. «Ética de la empresa y desarrollo económico». En A. Cortina, ed. *Construir confianza. Ética de la empresa en la sociedad de la información y las comunicaciones*. Madrid: Trotta, 2003.
- . «La confianza en la empresa». En A. Cortina, coord. *Construir confianza. Ética de la empresa en la sociedad de la información y las comunicaciones*. Madrid: Trotta, 2003.
- SMIMEL, G. *Filosofía del dinero*. Madrid: Instituto de estudios Políticos, 1977.
- . *Sociología: estudios sobre las formas de socialización*. Madrid: Alianza, 1986.
- SMELSER, N. J. *Teoría del comportamiento colectivo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.
- SMITH, G., W. MALONEY, y G. STOKER. «Building Social Capital in City Politics: Scope and Limitations at the Inter-organisational Level». *Political Studies* 52 (2004): 508-530.
- SOBEL, J. «Can We Trust Social Capital?». *Journal of Economic Literature* XL (marzo 2002): 139-154.
- SOTELO, I. *De lo público a lo privado. Un camino de ida y vuelta*. Fundación Giménez Abad, noviembre, 2003.
- STEINBERG, R. *The Economics Of Nonprofit Enterprises*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2004.
- SZTOMPKA, P. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- . «Trust In A Globalizing Society». En Marcuello Ch. y Fanclós, H. L. «Sociological Essays for a Global Society. Cultural change, Social Problems and Knowledge Society», *Prensas Universitarias*, Zaragoza, 2006: 21-40.
- TEMPLE, J. «Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD». *Economics Department working paper* 263, OECD (2000).
- TEMPLE, J., y P. A. JOHNSON. «Social Capability and Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics* 113, núm. 3 (1998): 965-990.
- TOEPLER, S. «Grassroots Associations versus Larger Nonprofit: New Evidence from a Community Case Study in Arts and Culture». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 32, núm. 2 (2003): 236-251.
- TORCAL, M., y J. R. MONTERO. «La formación y consecuencias del capital social en España». *Revista Española de Ciencia Política* 1, núm. 2 (2000): 79-121.
- VIDAL-FOLCH, X. «La larga marcha hacia Europa». En J. Cebeiro, dir. *Memoria de la Transición. Del asesinato de Carrero a la integración en Europa*. Madrid: El País, 1996: 441-447.
- . ed. *To Profit or not to Profit. The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*. Cambridge University Press, 1998.
- WEISBROD, B. A. «Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy». *Altruism, Morality and Economic Theory*. Nueva York: E. Phelps, Russell Sage Foundation, 1975.
- . «Toward a Theory of the Voluntary von Profit Sector in a Three-Sector Economy». En S. Rose-Ackerman, ed. *The Economics of Nonprofit Institutions*. Yale Studies on Nonprofit Organisations, Oxford University Press, 1975.
- WOLLEBAEK, D., y P. SELLE. «Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 31, núm. 1 (marzo 2002): 32-61.

- WOOLCOCK, M. «Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework». *Theory and Society* 27 (1998): 151-208.
- ZAVALA, L. O. «Las ONGD en España: origen y evolución». En CONGD. *Directorio de ONGD 1994*. Madrid: CONGD, 1994.

Índice de cuadros

CUADRO 2.1:	Creación anual de asociaciones en Francia	78
CUADRO 2.2:	Registro de Fundaciones (2001)	85
CUADRO 2.3a:	Distribución de las fundaciones españolas según su antigüedad (1998)	86
CUADRO 2.3b:	Distribución de las fundaciones españolas por ámbito fundacional (1998)	86
CUADRO 2.4:	Afiliación por tipos (1980, 1985, 1989, 1999, 2000) ..	89
CUADRO 2.5:	Tipo de vinculación en ONL	90
CUADRO 2.6:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios .	96
CUADRO 2.7:	Pertenencia a ONL (1999-2000)	102
CUADRO 2.8:	Pertenencia a ONL según el número de entidades (1999-2000)	103
CUADRO 2.9:	Participación como voluntario en ONL (1999-2000) .	104
CUADRO 2.10:	Participación como voluntario en ONL según el número de entidades (1999-2000)	105
CUADRO 2.11:	Participación electoral. España (1991-2001)	111
CUADRO 2.12:	Participación en actividades políticas. España (1980, 1990 y 2000)	116
CUADRO 2.13:	Elecciones parlamentarias y porcentaje de voto en Europa	117
CUADRO 2.14:	Porcentaje de firmas de apoyo (1999-2000)	118
CUADRO 2.15:	Participación en manifestaciones (1999-2000)	119
CUADRO 2.16:	En general, ¿se puede confiar en la mayoría de la gente? España (1981-2002)	121
CUADRO 2.17:	Comparación de la confianza interpersonal (1981-1999)	128
CUADRO 2.18a:	Componentes del índice de capital social de Putnam (2000)	132
CUADRO 2.18b:	Componentes del índice de capital social de Alesina y La Ferrara (2000)	133

CUADRO 2.18c:	Componentes del índice de capital social de Brooks (2005)	133
CUADRO 3.1:	Número de ONGD inscritas anualmente en el Registro de la AECI (1999-2003)	149
CUADRO 3.2:	Rasgos generales ONGD (1999)	173
CUADRO 3.3:	Porcentaje de los ingresos, ONGD de la CONGDE (1999)	175
CUADRO 3.4:	¿Conoce usted o ha oído hablar de la existencia de las ONGD?	197
CUADRO 3.5:	¿Cómo valora las actividades y el trabajo que desarrollan estas ONGD...?	198
CUADRO 3.6:	¿En qué medida está usted interesado en conocer el trabajo que llevan a cabo las ONG?	199
CUADRO 3.7:	¿Cree usted que colaborar con las ONGD ayuda mucho, bastante, poco o nada a solucionar los problemas de los países en vías de desarrollo?	199
CUADRO 3.8:	Está usted de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente serie de frases relacionadas con las ONG ...	200
CUADRO 3.9a:	Con respecto a las actividades de las ONG ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo?	202
CUADRO 3.9b:	Con respecto a la financiación de las ONG ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo? ...	203
CUADRO 3.10:	A la hora de diagnosticar y dar soluciones sobre los problemas mundiales ¿Quién le merece a usted más confianza?	203
CUADRO 3.11:	¿Podría decirme si conoce o ha oído hablar de las siguientes campañas desarrolladas por las ONG?	204
CUADRO 3.12:	¿Suele usted dar alguna cantidad de dinero en las campañas de ayuda para catástrofes naturales en el mundo?	206
CUADRO 3.13:	¿Ha colaborado usted con alguna cantidad de dinero a una o varias organizaciones no gubernamentales durante el último año?	206
CUADRO 3.14:	¿Ha colaborado usted con alguna ONG de manera no económica, durante el último año?	207
CUADRO A.1.1:	Creación de entidades asociativas por secciones. España (1964-2002)	237

CUADRO A.1.2:	Creación de entidades asociativas por actividades (1965-2002)	238
CUADRO A.1.3:	Creación de entidades asociativas por ámbito territorial. España (1965-2002)	239
CUADRO A.1.4:	Evolución de la creación de entidades asociativas, por comunidades autónomas en activo inscritas en los registros de asociaciones. España (1965-2002)	240
CUADRO A.1.5:	Pertenencia a ONL. Socios	242
CUADRO A.1.6:	Pertenencia a ONL según tipo de participación	244
CUADRO A.1.7:	Estimación probit de ser voluntario, donante, socio y participante en ONL	246
CUADRO A.1.8:	Estimación del índice de compromiso en la participación en ONL	247
CUADRO A.1.9:	Porcentajes de voto en las elecciones generales de 2000	248
CUADRO A.1.10:	Estimación probit de la probabilidad de votar en elecciones generales	249
CUADRO A.1.11:	Confianza interpersonal e institucional (2002)	250
CUADRO A.1.12:	Estimación probit de la confianza interpersonal	252
CUADRO A.2.1:	Estructura de ingresos y de gastos, ONGD (1999)	253
CUADRO A.2.2:	Estructura del personal, ONGD (1999)	254
CUADRO A.2.3:	Evolución de los ingresos, ONGD (1999)	255
CUADRO A.2.4:	Evolución de los gastos, ONGD (1999)	256
CUADRO A.2.5:	Evolución del personal, ONGD (1999)	257
CUADRO A.2.6:	Tipos de colaboración con ONGD de acuerdo con las características de los encuestados	258
CUADRO A.2.7:	Estimación probit de la probabilidad de colaborar en catástrofes y donar a ONGD (2001)	260

Índice de gráficos

GRÁFICO 2.1:	Creación de entidades asociativas en España (1965-2002)	78
GRÁFICO 2.2:	Evolución de asociaciones en España (1965-2002)	79
GRÁFICO 2.3:	Evolución de la creación de federaciones en España (1965-2002)	79
GRÁFICO 2.4:	Evolución de la creación de asociaciones juveniles en España (1978-2002)	80
GRÁFICO 2.5:	Evolución de la creación de entidades asociativas por tipos, culturales, deportivas, vecinos y educativas (1965-2002)	81
GRÁFICO 2.6:	Evolución de la creación de asociaciones por tipos, disminuidos, económicas, familiares, femeninas y filantropía (1965-2002)	81
GRÁFICO 2.7:	Evolución de la creación de entidades asociativas de ámbito nacional, provincial y comarcal en España (1965-2002)	82
GRÁFICO 2.8:	Evolución de las entidades asociativas de ámbito regional y local en España (1965-2002)	82
GRÁFICO 2.9:	Entidades asociativas por cada mil habitantes y por comunidades autónomas (2002)	83
GRÁFICO 2.10:	Evolución del porcentaje de personas que pertenecen a alguna organización (1981-2002)	87
GRÁFICO 2.11a:	Pertenencia a ONL por número y sexo (2002)	91
GRÁFICO 2.11b:	Pertenencia a ONL por número y situación laboral (2002)	91
GRÁFICO 2.11c:	Porcentaje de pertenencia a ONL según el tamaño del municipio	92
GRÁFICO 2.12a:	Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por estado civil	92

GRÁFICO 2.12b:	Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por tramos de edad	93
GRÁFICO 2.12c:	Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por nivel de estudios	93
GRÁFICO 2.13:	Nivel de renta y no socio	94
GRÁFICO 2.14:	Distribución de pertenencia a ONL y nivel de renta	94
GRÁFICO 2.15:	Distribución del porcentaje de no pertenencia a ONL por religión	95
GRÁFICO 2.16:	Distribución del porcentaje de pertenencia a ONL por nivel de confianza	95
GRÁFICO 2.17a:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por sexo	97
GRÁFICO 2.17b:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por tamaño del municipio	97
GRÁFICO 2.17c:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por estado civil	98
GRÁFICO 2.17d:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por tramos de edad	98
GRÁFICO 2.17e:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por nivel de estudios	99
GRÁFICO 2.17f:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios y situación laboral	99
GRÁFICO 2.17g:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por niveles de ingresos mensuales	100
GRÁFICO 2.17h:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios por religión	101
GRÁFICO 2.17i:	Porcentaje de participación, donantes y voluntarios según confianza interpersonal	101
GRÁFICO 2.18a:	Voto por sexo en las elecciones generales de 2000 ...	111
GRÁFICO 2.18b:	Voto por tamaño del municipio en las elecciones generales de 2000	112
GRÁFICO 2.18c:	Voto y situación laboral en las elecciones generales de 2000	112
GRÁFICO 2.18d:	Voto por estado civil en las elecciones generales de 2000	113
GRÁFICO 2.18e:	Voto por tramos de edad en las elecciones generales de 2000	113

GRÁFICO 2.18f:	Voto por nivel de estudios en las elecciones generales de 2000	114
GRÁFICO 2.18g:	Voto por nivel de renta en las elecciones generales de 2000	114
GRÁFICO 2.18h:	Voto y nivel de religiosidad en las elecciones generales de 2000	115
GRÁFICO 2.18i:	Voto y nivel de confianza en las elecciones generales de 2000	115
GRÁFICO 2.19:	En general, ¿se puede confiar en la mayoría de la gente? España (1981-2002)	122
GRÁFICO 2.20a:	Porcentaje de personas que confían en los demás según el tamaño del municipio	123
GRÁFICO 2.20b:	Porcentaje de personas que confían en los demás por sexos (2002)	123
GRÁFICO 2.20c:	Porcentaje de personas que confían en los demás por estado civil (2002)	124
GRÁFICO 2.20d:	Porcentaje de personas que confían en los demás según situación laboral	124
GRÁFICO 2.20e:	Porcentaje de personas que confían en los demás por tramos de edad (2002)	125
GRÁFICO 2.20f:	Porcentaje de personas que confían en los demás por nivel de estudios (2002)	125
GRÁFICO 2.20g:	Porcentaje de personas que confían en los demás por ingresos (2002)	126
GRÁFICO 2.20h:	Porcentaje de personas que confían en los demás por grado de religiosidad (2002)	126
GRÁFICO 2.21:	Índice de capital social (1999-2000), basado en Alesina y La Ferrara (2000)	134
GRÁFICO 3.1:	Número de ONGD inscritas anualmente en el Registro de la AECI (1999-2003)	150
GRÁFICO 3.2:	Número de ONGD por comunidad autónoma (2003)	150
GRÁFICO 3.3:	Distribución según forma jurídica de ONGD por comunidades autónomas (2003)	151
GRÁFICO 3.4:	Número de ONGD por cada 10.000 habitantes y comunidades autónomas (2003)	152
GRÁFICO 3.5:	Estructura de ingresos públicos y privados de ONGD	175

GRÁFICO 3.6a:	Estructura de ingresos públicos y privados según tamaño (ingresos) de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	176
GRÁFICO 3.6b:	Estructura de ingresos públicos y privados según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	177
GRÁFICO 3.6c:	Estructura de ingresos públicos y privados según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	177
GRÁFICO 3.7:	Evolución de los ingresos totales, públicos y privados de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	178
GRÁFICO 3.8a:	Evolución de los ingresos privados de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	179
GRÁFICO 3.8b:	Evolución de los ingresos públicos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	179
GRÁFICO 3.9a:	Composición de los gastos según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	180
GRÁFICO 3.9b:	Composición de los gastos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	181
GRÁFICO 3.9c:	Composición de los gastos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	182
GRÁFICO 3.10a:	Evolución de los gastos en proyectos según los ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	183
GRÁFICO 3.10b:	Evolución de los gastos en proyectos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE ..	184
GRÁFICO 3.10c:	Evolución de los gastos en proyectos según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	184
GRÁFICO 3.11:	Evolución comparativa de la partida de gastos en proyectos y de otros gastos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	185
GRÁFICO 3.12a:	Trabajadores según ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	186
GRÁFICO 3.12b:	Trabajadores según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE	186

GRÁFICO 3.12c:	Trabajadores según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	187
GRÁFICO 3.13a:	Estructura de los recursos humanos en proyectos según los ingresos de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	187
GRÁFICO 3.13b:	Estructura de los recursos humanos en proyectos según la forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	188
GRÁFICO 3.13c:	Estructura de los recursos humanos en proyectos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	189
GRÁFICO 3.13d:	Estructura de los recursos humanos en proyectos según la vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE (1999)	190
GRÁFICO 3.14:	Evolución del personal de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	191
GRÁFICO 3.15a:	Evolución del personal contratado según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	191
GRÁFICO 3.15b:	Evolución del personal contratado según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	192
GRÁFICO 3.15c:	Evolución del personal contratado según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	193
GRÁFICO 3.15d:	Evolución del personal voluntario según tamaño de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	193
GRÁFICO 3.15e:	Evolución del personal voluntario según forma jurídica de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	194
GRÁFICO 3.15f:	Evolución de los personal voluntario según vinculación social de las ONGD pertenecientes a la CONGDE, 1993-1999	194
GRÁFICO 3.16a:	Tipos de colaboración con ONGD por sexo	208
GRÁFICO 3.16b:	Tipos de colaboración con ONGD por edad	208
GRÁFICO 3.16c:	Tipos de colaboración con ONGD por nivel de estudios	209

GRÁFICO 3.16d:	Tipos de colaboración con ONGD por situación laboral	210
GRÁFICO 3.16e:	Tipos de colaboración con ONGD por lugar de trabajo	210
GRÁFICO 3.16f:	Tipos de colaboración con ONGD por tamaño del municipio	211

Índice alfabético

- acción colectiva, 12, 48,
social, 32, 56
- actividades políticas, 9, 110, 115, 116, 130, 229
- actores internacionales, 23
sociales, 70
- Administración(es) Pública(s), 56, 57, 174, 202, 211, 232, 233, 259
- AECI, 145, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 167
- ALBERICH, T., 77, 78*c*, 89*c*
- alcance, 63, 71, 120, 219, 233
- ALESINA, A., 29, 50, 75, 108, 121, 131, 132, 133*c*, 134, 134*g*, 230,
- altruismo, 56, 60, 62, 63, 146
- amigos de Serrablo, 11, 19
- ANHEIER, H., 54, 56
- ANNEN, K., 27, 28
- APARICIO, R., 215
- ASA, 166
- asociaciones, 9, 29, 30, 31, 52, 53, 54, 57, 68, 72, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 221, 225, 228
- atmósfera simbólica, 17, 20
- AUGÉ, M., 17*n*
- AXELROD, R., 44*n*, 45, 46
- Banco Mundial, 20, 21, 22, 29, 30, 46, 72
- BAUMAN, Z., 12, 22, 107
- BELLAH, R., 12*n*, 68
- BELLOSTAS, A., 49
- beneficios, 25, 27, 34, 49, 50, 53, 54, 55, 58, 59, 62, 160
- BERGER, P., 40
- bien común, 20, 31
público, 30, 31, 57, 222
- bienestar social 201, 202
- BOURDIEU, P., 12, 25, 26, 69, 222
- BROOKS, A., 75, 131, 133, 133*c*, 230
- burocracia, 63, 64, 182
- CAD, 141, 143, 156
- capacidad social, 28, 34
- capital físico, 27
humano, 21, 24, 27, 30, 33, 109
social creación, 21, 43, 44, 45, 46, 48, 53, 56, 70, 224, 225, 230, 231
definición, 32, 35, 37, 49, 222, 223
destrucción, 61
factores, 34, 49, 213, 216, 231
inversión, 35, 37
recurso, 24, 30, 135
relacional, 24, 25, 30, 31, 37, 50, 223, 224
stock, 29, 34
- carisma, 26, 157, 159
- CASTAÑO, M. S., 14*n*
- ciencia, 23, 36
- CLONG, 168, 169
- códigos, 57, 25, 43
- cohesión social, 12*n*, 29, 35, 39, 51, 73, 108, 214, 223, 224, 225, 226, 229, 231
- COLEMAN, J., 12, 23, 24, 28, 32, 222
- commutatividad, 36, 39, 66, 73, 216, 223
- comunidad, 12, 19, 20, 22, 29, 30, 33, 35, 47, 132*c*
educativa, 18
- confianza interpersonal, 46, 75, 30, 110, 120, 121, 122, 127, 129, 131, 134, 227, 230
- cooperación al desarrollo (ver cooperación internacional), 15, 137, 139, 141, 144, 145, 146, 147, 148, 149
internacional, 138, 140, 144, 147, 168
- coordinadora de ONGDE, 15, 138, 146, 147, 153, 154, 155, 156, 157, 159, 160,

161, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169,
170, 171, 194, 205, 216, 218, 230, 232
costes de transacción, 27, 34, 50, 58
CREED, D., 50

demanda, 56, 57
democracia, 12, 14, 31, 85, 130, 139, 140
dependencia, 37, 41, 42, 45
desarrollo económico 12, 22, 106, 223
DICENTA, J. L., 141*n*
dictador benevolente, 47
dilema del prisionero, 44, 45
DOMÍNGUEZ, I., 86*c*
donante, 46, 58, 96, 100, 106
 benevolente, 46

economía, 32, 41, 222
 social, 54
eficacia, 41, 71, 143*n*, 159
 social, 77
eficiencia social, 51, 73, 196, 225
elecciones, 110-120, 130, 170, 229, 248,
 249
ELSTER, J., 12
empresedor no lucrativo, 58
Estado Bienestar, 135
ETZIONI, A., 50
expectativas, 17, 24, 39, 40
externalidades, 34, 35, 53

fallos del mercado, 22
FERNÁNDEZ, A., 141*n*
fragmentación, 73, 226
FUKUYAMA, F., 46, 131
fundaciones, 54, 57, 74, 76, 84, 85, 86, 87,
 106, 129, 147*n*, 148*n*, 148*c*, 152, 183,
 195, 225,

GAMBETTA, D., 46
GARCÍA, I., 106*n*
GARCÍA, J., 85*c*
generación de redes, 20, 52, 75, 228
GLAESER, L., 26, 33, 34
globalización, 63, 68, 69, 72, 220
GÓMEZ, C., 142*n*
GOROSTIAGA, X., 68*n*
GRANOVETTER, M., 222
grupo(s) de interés, 59, 62, 63, 71

HANIFAN, L., 222
HANSMANN, H. B., 53, 54
HAUTSCH, N., 32
hermenéutica, 43
HERREROS, F., 14*n*
heterogeneidad, 57, 108, 126, 232
hiperorganización, 158
homogeneidad, 36, 39, 66, 73, 216, 223
homologación, 13, 139, 148
HOOGHE, M., 52, 68
HORNUNG, B., 23

identidad, 20, 30, 65, 159, 216
incapacidad, 37, 38, 39, 40, 41
independiente, 32, 33, 39
índice de capital social, 11, 132*c*, 133*c*, 134,
 222, 229
 de GINI, 107, 108, 119, 120, 129, 229
información asimétrica, 56, 58, 61
insight, 27
intangible, 27, 30, 220
intercambiabilidad, 26
isomorfismo, 36, 39, 66, 73, 216, 223
IVER, S., 75

JAMES, E., 222
justicia social, 21, 71, 219, 226

KNACK, S., 74, 121
KUMLIN, S., 31

LARRÚ, J. M., 178, 178*g*, 179*g*
lo social, 26, 27, 43, 48, 216, 221, 231
localización, 68, 72, 220
LOFREDO, G., 163
Lógica del club, 73, 226
LUHMANN, N., 46, 46*n*

MACINTYRE, A., 33
MARCUELLO, 36, 48, 54, 65, 68*n*, 136, 138,
 139, 139*n*, 159*n*, 219
MATTHIES, A. L., 134
mejor sociedad, 14, 35, 49, 71, 214, 219,
 223, 226, 231, 232
mercado, 17, 22, 27, 41, 50, 58, 60, 61, 65,
 66, 223
mercantilización, 63, 65, 66, 219
modelo económico, 41, 48, 50

- MONEVA, J. M., 48,
MOTA, F., 87*g*
MULLER, J. D., 162
- Norte-Sur, 137, 162
- obligaciones, 24, 25, 26, 32, 47
observación, 23, 36, 37, 42, 112, 188
OCDE, 20, 22, 30, 31, 87, 141, 143
OKTEN, C., 65
ORTEGA, M.^a L., 138
- PALDAM, M., 20, 44, 45, 46, 54, 227
participación, 12, 67
 ciudadana 12, 67, 215
 política, 15, 75, 110, 115, 130, 131, 133,
 135, 222, 223, 227, 229
 social 76
PASSARIS, S., 78*c*
PÉREZ GARCÍA, F., 14*n*, 21, 131
permeabilidad, 63, 71, 233
pertenencia, 25, 26, 35, 38, 81, 91, 94, 102,
103, 105, 106, 107, 109, 110, 155, 211,
231, 232
pluralidad social, 73, 226
probit, 246, 249, 252, 260
prosperidad, 13, 30, 222, 233
PUTNAM, R., 12, 12*n*, 13, 21, 22, 24, 25, 31, 34,
35, 68, 75, 131, 132*c*, 132, 222, 227, 230
- racional, 43,
razón de estado, 142
 utópica, 142
reciprocidad, 13, 24, 25, 29, 36, 38, 39, 40,
41, 219, 224
red social, 12, 13, 24, 25, 27, 28, 29, 51, 225
reflexividad social, 14
rendición de cuentas, 47, 63, 69, 72, 216,
17, 218, 220
reputación, 27, 28
riqueza, 17, 20, 43, 49, 51, 157, 219
ROBERTSON, R., 69
RODRÍGUEZ, G., 77
ROSE-ACKERMAN, S., 53
ROTHSTEIN, B., 31
RUÍZ OLABUENAGA, J. I., 54, 56*n*, 76*n*, 225*n*
- SALAMON, L. M., 54, 80*n*, 134
SAZ GIL, I., 15*n*, 51*n*
SECIPI, 147, 148, 174, 175*c*
sector público, 56, 57, 107, 119, 146*n*
SEN, A., 120
simetría, 35, 39, 66, 73, 216, 223
SIMMEL, G., 46,
SKOCPOL, T., 131
SMELSER, N. J., 12
SMITH, G., 24, 52,
SOBEL, J., 13, 21, 22, 25, 26, 34
sociedad civil, 14, 31, 42, 68, 76, 106, 120,
163, 164, 195, 224
sociedades autoritarias, 41
sociocibernética, 23
SOTELO, I., 31, 32
stock del capital social, 34
SZTOMPKA, P., 46, 47, 216
- tejido social, 13, 14, 43, 72
TEMPLE, J., 28
teoría de juegos, 21, 44, 45, 218
Tercer Mundo, 137, 138, 140, 144, 146,
156, 162, 163, 165, 200, 204*c*, 231
Sector, 54, 70, 112
TORCAL, M., 18
transitividad, 36, 39, 66, 73, 216, 223
transparencia, 47, 63, 69, 70, 71, 72, 142,
161, 216, 217, 218, 220, 227, 232
- universos simbólicos, 40
- VIDAL-FOLCH, X., 20
vínculo cívico, 29
 social, 24
visibilidad, 66
voluntariado, 89, 96*c*, 104, 105, 106, 109,
131, 158, 165, 191, 207, 209, 212, 213
voluntarismo, 158
- WEISBROD, B. A., 48, 56, 105, 146*n*
WOLLEBAEK, D., 35
WOOLCOCK, M., 22, 29
- ZAVALA, L. O., 137, 155*n*

Nota sobre los autores

CARMEN MARCUELLO SERVÓS es doctora en Economía por la Universidad de Zaragoza, donde es profesora del Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Es responsable del Grupo de Estudios Sociales y Económicos del Tercer Sector, reconocido por la Diputación General de Aragón. Sus áreas de investigación son economía de las organizaciones no lucrativas, economía de la salud, capital social y responsabilidad social corporativa. Ha publicado diversos libros y artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras.

ANA BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO es doctora en Economía por la Universidad de Zaragoza, donde es profesora del Departamento de Contabilidad y Finanzas. Es miembro de la comisión de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) sobre contabilidad de las organizaciones no lucrativas. Es especialista en contabilidad de las organizaciones no lucrativas, auditoría social, capital social y gestión de la salud. Ha colaborado en varios libros y publicado más de veinte artículos en revistas especializadas nacionales.

CHAIME MARCUELLO SERVÓS es doctor en Sociología por la Universidad de Zaragoza y licenciado en Filosofía por la Universidad Pontificia de Comillas. Es secretario del Comité de Investigación 51 en Sociocibernética de la Asociación Internacional de Sociología para el período 2006-2010 y, en relación con su tesis sobre la cooperación al desarrollo, se ha especializado en temas sobre el tercer sector, auditoría, eficiencia social y sociocibernética. Sus últimas publicacio-

El Grupo de Estudios Sociales y Económicos (GESES) es un grupo interdisciplinar de profesores de la Universidad de Zaragoza. Las líneas de trabajo se concretan desde un enfoque económico y social para abordar el estudio del sector no lucrativo, de las que se han derivado diferentes trabajos de investigación sobre el tercer sector, así como de participación en proyectos con diversas instituciones. <http://www.unizar.es/geses>.

Los autores agradecen la colaboración a Juan Camón Cala en el capítulo tercero.

nes han sido *Sociocibernética. Lineamientos de un paradigma* (2006) y *Sociological essays for a global society* (2006).

JOSÉ MARIANO MONEVA ABADÍA es doctor en Economía por la Universidad de Zaragoza, donde es profesor del Departamento de Contabilidad y Finanzas. Es coordinador de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de la AECA. Asimismo es el representante español en el Sustainability Working Party de la Federación Europea de Expertos Contables (FEE). Sus áreas de especialización son la responsabilidad social, contabilidad social y medioambiental, informes de sostenibilidad, auditoría social y capital social. Ha publicado diversos libros, monografías y artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras.