

**CAPITAL SOCIAL Y BIENES PÚBLICOS
EN SEIS CIUDADES LATINOAMERICANAS:
EVIDENCIA DE JUEGOS EXPERIMENTALES**



**Universidad de la República
Tutor: Dr. Néstor Gandelman
Febrero, 2009**

Trabajo Monográfico para obtener el Título de Lic. en Economía

**Liliana Peralta Basalo
C.I. 4.215.838-2**

**Carina Viejo Mandl
C.I. 3.655.967-5**

Agradecimientos

Muchas gracias al Doctor Néstor Gandelman por el continuo apoyo y dedicación que nos ha brindado en la realización de este trabajo.

Le dedicamos esta tesis a nuestras familias, amigos y profesores que nos han apoyado a lo largo de nuestras carreras.

INDICE

Capítulo I. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Porqué invertir en Capital Social	5
1.2. La literatura	8
1.2.1. Bienes públicos: concepto y antecedentes.....	8
1.2.2. Capital social.....	11
1.2.3. Medición del capital social	21
1.2.4. Organizaciones asociativas y cooperación	24
1.2.5. Los Juegos Experimentales.....	26
Capítulo II. METODOLOGÍA.....	34
2.1. Estrategia de Investigación y Fuente de datos	34
2.2. Hipótesis de trabajo.....	43
2.3. Estrategia econométrica y Descripción de variables	45
Capítulo III. RESULTADOS.....	53
3.1. Resultados descriptivos.....	53
3.2. Resultados econométricos.....	67
Capítulo IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	81

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

I. Regresiones

II. Instrumento de recolección de datos

III. Fuente y Justificación del uso de ponderadore

Resumen

La presente investigación explora la relación entre capital social y contribución voluntaria a partir de juegos experimentales realizados en seis ciudades latinoamericanas. A su vez, se estudia la influencia de las principales variables sociodemográficas en la integración social. Para ello se combinan los desarrollos teóricos más recientes sobre capital social y contribución voluntaria. La metodología utilizada para el análisis de datos fue la modelización de las decisiones de contribución voluntaria e integración a grupos asociativos, a través de la elaboración de distintos modelos econométricos de variable dependiente cualitativa. Los resultados proporcionan nuevos elementos de discusión acerca de las organizaciones asociativas como promotoras del comportamiento cooperativo y el bienestar social. En este sentido resulta que quienes pertenecen a organizaciones religiosas, de caridad, comunitarias, sindicatos y otras, muestran una propensión mayor a cooperar respecto a quienes no se integran. En algunas ciudades, la intensidad alta de pertenencia a grupos promueve el comportamiento cooperativo. Otros resultados refieren a la importancia de ciertas variables sociodemográficas como condicionantes de la integración social; por ejemplo, que la propensión a integrarse aumenta con la edad, con poseer una actitud en pro del bienestar social y con tener vivienda propia. Constituye un significativo aporte los resultados comparativos entre ciudades.

Capítulo I. INTRODUCCIÓN

1.1 Porqué invertir en capital social

Actualmente las economías del mundo demandan seguir avanzando en la búsqueda de medios que promuevan mayores niveles de cooperación y solidaridad entre los agentes económicos, incorporando en el proceso de desarrollo una visión humana solidaria que asegure su viabilidad en términos económicos, de equidad y bienestar social.

En el caso de América Latina, una limitante que tiene la región para enfrentar la pobreza y emprender un desarrollo sustentable, proviene de su enorme y creciente déficit en valores de capital social, reflejado en desconfianza, corrupción, poca solidaridad, pobre espíritu cívico, ausencia de asociatividad y escasas redes sociales; todo lo cual explica, entre otras consecuencias, la inequitativa distribución de la riqueza que viven la totalidad de los países de la región, la cual presenta la tasa más regresiva de distribución de la riqueza en el mundo, Fukuyama (1999, 1996).

Es en este sentido que se destaca el papel que se le ha asignado al capital social como potencial herramienta socioeconómica en el alcance de mayores niveles de cooperación y solidaridad, lo cual constituye una de las razones por las cuales diversos estudios y organismos vienen trabajando sobre la influencia que el capital social tiene sobre el éxito individual y el bienestar social.

El capital social es hoy día parte de la lista de instrumentos utilizados por el Banco Mundial para impulsar el crecimiento económico de los países más pobres; esta institución crea en 1994, dentro de su unidad de desarrollo social, un grupo de trabajo encargado de investigar y desarrollar programas de capital social sobre el marco de la importancia que éste tiene en el crecimiento económico y en el desarrollo humano, el alivio de la pobreza y el logro de un crecimiento sostenible (World Bank, 1997). La misma institución favorece el intercambio de información y formación de actividades colectivas, argumenta la falta de organización social y creación de redes familiares y

sociales como elementos sujetos a investigación para el desarrollo de programas destinados a reducir la vulnerabilidad de personas y familias. También el gobierno inglés viene realizando programas de construcción de capital social destinados a la gente joven, con el objetivo de prevenirlos de problemas tales como pobreza, criminalidad y violencia.

Específicamente, el Objetivo de la presente investigación intenta responder a tales preguntas: ¿La pertenencia a organizaciones asociativas como medida del capital social (Putnam, 2000) influye en el comportamiento cooperativo de los individuos pertenecientes a las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Lima, Montevideo y San José de Costa Rica? y, ¿cómo inciden las variables sociodemográficas en que estos individuos se integren a estas organizaciones para las mismas ciudades?

La pertenencia a organizaciones asociativas constituye una de las dimensiones a través de la cual numerosos estudios miden el concepto de capital social, a su vez una amplia gama de trabajos miden el comportamiento cooperativo a través del juego de los bienes públicos, conocido convencionalmente como el mecanismo de contribución voluntaria (Voluntary Contribution Mechanism). Por otra parte, recientemente se ha trabajado sobre confianza, cooperación y bienestar social en estas seis ciudades latinoamericanas (Cárdenas et al., 2008; Gandelman et al., 2008). Sin embargo, el aporte que se pretende con esta investigación proviene del hecho de que no existen trabajos para igual universo de estudio que traten sobre la participación en diferentes organizaciones asociativas, como medida del capital social, y la contribución de esta variable en mejorar los niveles de cooperación. A su vez, tampoco existen trabajos, para estas seis ciudades, que traten la influencia de distintas variables sociodemográficas en la propensión a integrarse de los individuos a grupos asociativos, no existiendo para estos temas una teoría estándar aceptada que pueda emparejarse a la realidad empírica. De aquí que se espera contribuir en la construcción de una explicación en cuanto a la influencia del capital social en mejorar los niveles de contribución voluntaria. A su vez constituye un significativo aporte el poder realizar un análisis comparativo entre las seis ciudades.

El presente trabajo se organiza en cuatro grandes Capítulos; el presente capítulo continúa con la presentación de reflexiones teóricas acerca de contribución voluntaria y Capital social. Un segundo capítulo describe la metodología y variables utilizadas. En el capítulo III, se presentan los principales resultados encontrados y el contraste de las hipótesis planteadas. Finalmente, el capítulo IV sintetiza algunas reflexiones conclusivas sobre el objeto de estudio y recomendaciones en cuanto a la creación de políticas públicas.

1.2 La literatura

1.2.1 Bienes públicos: concepto y antecedentes

La contribución voluntaria al financiamiento de un bien público constituye el termómetro por el cual los investigadores intentan medir el comportamiento cooperativo de los individuos. La mayoría de los estudios sobre bienes públicos y cooperación, basados en juegos experimentales, simulan un bien público a través de una cuenta colectiva como alternativa de inversión a una cuenta individual.

El bien público sirve como instrumento para medir la actitud cooperativa de las personas gracias a sus dos propiedades: el consumo colectivo del mismo se caracteriza por la no rivalidad, es decir, su consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad del bien disponible para los demás: y por la dificultad de exclusión de aquellos que no han participado en su creación y financiamiento (Samuelson, 1954).

Estas propiedades permiten así la presencia de los sujetos llamados free-riders, debido al incentivo que existe por parte de los agentes en no declarar su demanda por el bien público, o sea, contribuir cero en la compra o producción del bien y esperar a que las aportaciones de los demás sean suficientes para financiarlo. Como consecuencia de la existencia de estos free-riders el bien se producirá en niveles subóptimos, lo cual constituye una de las razones que le compete al Estado a hacerse cargo de la provisión del bien para alcanzar una provisión eficiente del mismo, financiándolo a través de impuestos y eliminando así la presencia de free-riders.

Existen también bienes públicos para los cuales se cumple una de las dos propiedades y en distinto grado, éstos son los llamados bienes públicos impuros. Un ejemplo de ello lo constituye el caso de una carretera no congestionada, donde se cumple la no rivalidad en el consumo: no dificulta el tránsito el hecho que un individuo adicional circule por la carretera; a su vez, la exclusión implica altos costos operativos en cuanto a la creación y gestión de peajes. Para el caso de una carretera congestionada, deja de verificarse la propiedad de no rivalidad, ya que el costo marginal de un usuario

adicional puede no ser cero al generar dificultades en el curso del tránsito, como ser por ejemplo un embotellamiento.

Existen dos teorías (Ledyard, 1994) que mantienen distinta postura sobre el comportamiento de los individuos ante la provisión de bienes públicos. Una de ellas proviene del pensamiento neoclásico, y su desarrollo moderno utiliza las herramientas de la teoría de juegos, la cual sostiene que nadie contribuirá a dicho bien ya que cada individuo actúa racionalmente en pro de su interés personal, y por ello la estrategia dominante es no contribuir, sin importar la decisión que los demás tomen. Esta teoría asimila el caso del “dilema del prisionero” con el de bienes públicos, ya que la misma predice que nadie cooperará porque todos especularán con ser free-riders, donde la estrategia de no contribuir genera un beneficio propio mayor al beneficio que retorna una actitud cooperativa. Desde este enfoque vale preguntarse cómo surge la cooperación en un mundo en el que cada uno sigue su interés personal.

La otra teoría, que Ledyard nombra como socio-psicológica, sostiene que cada individuo contribuiría de alguna manera al bien público, no existiendo conflictos entre la búsqueda del bienestar individual y el bienestar social en un grupo determinado.

Los antecedentes en cuanto a resultados empíricos encontrados por distintos estudios sobre mecanismos de contribución voluntaria se encuentran a medio camino entre las dos teorías, sin ajustarse exactamente a ninguna de ellas.

A continuación se presentan algunos de los principales hallazgos de acuerdo a la literatura.

Marwell y Ames (1979) intentan determinar qué factores afectan la tasa de contribución al bien público. La investigación provee una clara evidencia en contra de la teoría neoclásica acerca del comportamiento free-rider. Los datos confirman que no todos los sujetos se comportan de manera oportunista; encuentran que aproximadamente el 57% de los recursos disponibles fueron invertidos en la cuenta de grupo, lo cual rechaza la hipótesis de un comportamiento free-rider.

Por su parte, Ledyard (1994) investiga el nivel de contribución voluntaria a un bien público a partir de juegos experimentales repetidos, lo cual implica que los sujetos toman la misma decisión en iguales condiciones durante una serie finita y consecutiva de períodos en lugar de hacerlo por única vez: concluye que la interacción entre los individuos de un grupo aumenta la tasa de contribución. Los sujetos generalmente contribuyen a medio camino entre un nivel de cooperación total y uno que se corresponda con un comportamiento free-rider. Otro resultado a destacar es que, a medida que el número de sesiones aumenta y los individuos interactúan entre ellos, el nivel de cooperación aumenta, siendo la comunicación un factor que promueve el comportamiento solidario.

Para igual clase de experimentos Isaac et al. (1985), encuentran que el nivel de contribución voluntaria no responde ni a un comportamiento totalmente free-rider ni a uno totalmente altruista, pero luego de sucesivas repeticiones los autores observan un significativo aumento del comportamiento free-rider.

Dawes et al. (1977) utilizan un método que toma en cuenta el tipo de comunicación entre los jugadores a la hora de decidir si cooperar o no. A partir de este experimento observan que la decisión de contribuir presenta variaciones según el tipo de comunicación entre los integrantes del grupo.

Estos han sido sólo algunos de los autores que sugieren niveles de cooperación positivos y correlación positiva o negativa entre mayores niveles de comunicación e interacción social entre los integrantes de un grupo al jugar repetidas veces y mayores tasas de cooperación.

A pesar de los matices en el enfoque con el cual los investigadores se aproximan al problema que se corresponde con la búsqueda de mejoras en los niveles de contribución voluntaria, existe gran coincidencia por parte de los mismos acerca del papel que juega la repetida interacción social en solucionar problemas de free-riding y por ende reduciendo comportamientos oportunistas (Greif, 1993). En la misma línea de investigación sobre juegos repetidos Fundenberg y Maskin (1986) y Kreps et al. (1982)

explican porqué la cooperación se vuelve más fácil cuando los individuos esperan interactuar más a menudo en el futuro.

1.2.2 Capital Social

A diferencia de las otras formas de capital que se consumen con su uso, es la única forma de capital que cuanto más se usa más crece.

Albert Hirschman (Princeton)

Los elementos que conciernen al concepto de capital social han quedado fuera del análisis de las teorías del pensamiento económico clásico y neoclásico al concebir estos autores a la sociedad como un conjunto de individuos independientes que compiten en el mercado. El concepto de capital social surge en la década de los 80, ya antes existían autores que trataban la idea que encierra este concepto aunque sin llamarlo como tal. Es en la década de los 90 en la cual se da su mayor desarrollo y es incluido en el análisis teórico por diversas áreas de las ciencias sociales.

Ante la necesidad de considerar en el análisis económico valores como, la confianza interpersonal, la asociatividad, la conciencia cívica, la ética y los valores predominantes en la cultura de una sociedad como factores que influyen en las decisiones de los agentes económicos, las teorías modernas del desarrollo han resurgido el concepto de capital social con objetivos de lograr una estrategia de desarrollo autosostenido, participativo y equitativo.

El Banco Mundial asume como definición del capital social la que formulan Narayan (1999) y Woolcock et al. (2000). Define el capital social como el conjunto de instituciones, relaciones y normas que permiten la acción social, no sólo como la suma de instituciones que apuntalan una sociedad, sino como el pegamento que las mantiene juntas. Incluye tres dimensiones para el capital social:

- a) noción restringida: 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;
- b) noción amplia: incluye las asociaciones verticales y horizontales entre personas, al igual que el comportamiento entre y dentro de las organizaciones;
- c) noción extensa: incluye el ambiente social y político que conforma la estructura social y permite el desarrollo de normas; aquí el capital social se extiende hasta las relaciones y estructuras institucionales más formalizadas (gobierno, regímenes políticos, sistema judicial, etc.).

A continuación se citan algunos autores, pioneros en el tema, quienes han trabajado en la aproximación al concepto de capital social.

Según Putnam et al. (1993) y Putnam (1995, 2000), uno de los autores que más ha trabajado sobre este concepto, lo define como: “el capital social es una serie de características de las organizaciones sociales, tales como las relaciones, normas y confianza social que facilitan la coordinación y cooperación para conseguir el beneficio mutuo”.

En su formulación, el capital social consiste en el activo históricamente acumulado por una sociedad a partir de la acción organizada de sus miembros. El mismo se basa en determinadas normas sociales de cooperación, la interiorización de varios valores como confianza, reciprocidad, solidaridad y la existencia de redes sociales, permitiendo mayor eficacia en la consecución del bienestar. La mayor densidad de relaciones sociales entre los miembros de una comunidad genera mayores niveles de confianza activándose los flujos de información internos y externos, favoreciendo el desarrollo y funcionamiento de normas y sanciones consensuales y resaltándose el interés colectivo por encima del individualismo, lo cual promueve comportamientos de cooperación mutua que permiten la mejora del bienestar social.

En 1993 Putnam et al. publican “*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*”, donde estudian las diferencias en la eficiencia de los gobiernos locales interregionales entre el norte y sur de Italia a partir de la devolución de poderes desde el gobierno Nacional hacia los gobiernos regionales, a principios de los ‘80. Los resultados muestran que en sociedades donde existe un mayor nivel de interacción social a través de un mayor número de organizaciones asociativas, la confianza social entre los individuos que la componen es mayor. Esto genera un entorno social que exige y propicia un eficiente desempeño en los gobiernos locales, debido a que existen organizaciones comunitarias activas, un alto interés por los asuntos públicos, respeto por la ley, redes sociales y políticas horizontales, poco clientelismo y una alta valoración por la solidaridad, lo cual resulta en mayores niveles de producto y crecimiento económico.

Según Hanifan, el concepto de capital social alude a: “ (...) esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre los individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...] pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir nuevas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad” (Hanifan citado por Putnam, 2003).

Por su parte, Coleman (1988, 1990) define el capital social en términos de su función: “El capital social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos fines que no se alcanzarían en su ausencia” Entiende que el capital social está compuesto por las redes sociales: como ser lazos de parentesco, redes comunitarias informales, organizaciones sociales, etc., que implican vínculos que requieren una inversión de tiempo y dedicación, y permite obtener beneficios en cuanto a flujos de solidaridad, defensa de derechos e intereses y obtención de información; las normas sociales: son las normas y derechos comúnmente aceptados, así como las sanciones que los hacen efectivos; los vínculos de confianza social: permiten un entramado de obligaciones y

expectativas recíprocas que facilitan la cooperación. Estos vínculos de confianza pueden abarcar relaciones de autoridad consistentes en la cesión consensuada de poderes a un líder, para gestionar problemas colectivos.

Al igual que el capital físico y el capital humano, el capital social juega un papel fundamental en la actividad productiva, como ser en la satisfacción de necesidades personales y en el desarrollo comunitario. De esta manera, y a nivel individual, constituye un recurso socioeconómico para quien lo posee, que deriva de sus relaciones sociales, previéndole capacidad de acción que le permite facilitar el alcance de sus necesidades y objetivos, como ser obtener empleo, recibir ayudas, etc. Las personas utilizan sus recursos sociales para alcanzar, a través de la cooperación mutua, objetivos que de lo contrario serían difícilmente realizables.

Bourdieu (1983, 1986), sociólogo francés, construye el concepto de capital social al desarrollar su teoría de la reproducción cultural y social, en los años 80 refiere al capital social como “la acumulación de recursos reales y potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento... que provee para cada uno de sus miembros el soporte del capital de propiedad colectiva”.

Harris y De Renzio (1997) incluye en el concepto de capital social no sólo relaciones informales, locales, horizontales y jerárquicas, sino también relaciones de estructuras formales e institucionalizadas: gobierno, régimen político, estado de derecho, sistema judicial, y libertades civiles o políticas.

En un reciente trabajo de Ostrom y Ahn (2003), el capital social se expresa en forma de “normas compartidas, saberes comunes, reglas de uso, y subraya que es un medio para solucionar problemas de acción colectiva a los que se enfrentan los propietarios de recursos de un acervo común en escala relativamente pequeña”.

Según Hobbes (2002) la búsqueda de felicidad y, por tanto, la procura de los medios que a ella conducen, hace que surjan normas informales y redes de confianza

que dan lugar al capital social, el cual permite alcanzar objetivos comunes y particulares por medio de la cooperación entre individuos y no por medio de la competencia.

Durlauf (2002), dentro del concepto de capital social, diferencia una definición funcional del mismo, la cual tiene en cuenta una serie de normas o valores que facilitan la cooperación, y una definición causal que se basa en la actitud cooperadora de unos individuos que generan expectativas de cooperación racional a partir de la reciprocidad.

Kliksberg (2001, 2002) destaca los valores de la confianza interpersonal, de la capacidad de asociatividad, de la conciencia cívica y los valores de la ética, como los componentes claves del concepto de capital social, y critica duramente, como grave error de la economía tradicional, el que estos valores fundamentales hayan sido marginados en la formulación de estrategias para promover el desarrollo y la lucha contra el hambre y la marginalidad.

Vale aclarar que la creación de normas no genera en sí mismo capital social, sino que ello debe conducir a la cooperación entre grupos, y se relaciona con valores éticos como ser la honestidad, el compromiso, el cumplimiento de deberes y la reciprocidad. Esto significa que no sería suficiente el cumplimiento de una serie de normas impuestas por un dirigente a los integrantes de un grupo determinado para obtener como consecuencia la creación de capital social.

Un elemento fundamental del capital social es el principio de la reciprocidad generalizada. Según Taylor (1982): “En un sistema de reciprocidad, cada acto individual se suele caracterizar por una combinación de lo que denominaríamos altruismo a corto plazo e interés propio a largo plazo: yo te ayudo ahora con la esperanza (posiblemente vaga, incierta, y no premeditada) de que me ayudes en el futuro. La reciprocidad está compuesta por una serie de actos cada uno de los cuales es altruista a corto plazo (beneficia a los demás a costa del altruista), pero que en conjunto suelen mejorar la condición de todos los interesados”.

La interacción frecuente entre distintas personas tiende a generar una norma de reciprocidad generalizada. Estas normas permiten transformar el propio egoísmo de los

individuos en un sentido de obligación hacia los otros y, de esta manera, resolver problemas de acción colectiva.

Una sociedad con alta reciprocidad generalizada será más eficiente que otra donde predomine la desconfianza (Portes, 1998; Putnam, 2002; Uzzi, 1997).

Hanifan (1916) y sus sucesores sostienen que las normas de reciprocidad pueden facilitar la cooperación en beneficio mutuo.

Knack y Keefer (1997) exploran dos dimensiones del capital social y su relación con la actividad económica: la confianza interpersonal y las normas cívicas de cooperación. Construyen para ello dos indicadores, uno refiere a la proporción de gente que señala que se puede confiar en los demás y el otro a la intensidad de las normas cívicas de cooperación. El primero mide el porcentaje de personas en la sociedad que espera que la mayoría de los otros actúe cooperativamente en el contexto del dilema de prisionero. El segundo lo construyen a partir del promedio de asociaciones a las que pertenecen los individuos entrevistados, buscan aproximarse a la noción de densidad de redes horizontales en la sociedad.

Fukuyama (1999, 1996) refiere a la concepción de capital social que ya desarrollaba sin llamarlo así el barón Alexis de Tocqueville que en su obra “Democracia en América” menciona que los Estados Unidos poseían un rico “arte de la asociación”, es decir una población habituada a unirse en asociaciones voluntarias. Analiza el papel de la confianza en el crecimiento económico. Argumenta que el bienestar de una nación y su habilidad de competir viene condicionado por el nivel de confianza inherente a una sociedad. Describe el déficit de capital social en América Latina, en términos de la desconfianza, la pobreza de valores, la corrupción, la poca solidaridad y la inmoral distribución de la riqueza. Para él, el capital social involucra la necesidad de incluir y revalorizar en el proceso de desarrollo, valores como la confianza interpersonal, la asociatividad, la conciencia cívica, la ética y los valores autóctonos predominantes en una sociedad.

Según Albagli y Maciel (2003), el elemento socio-cultural condiciona la capacidad de innovación y aprendizaje del conjunto de la sociedad. Apunta hacia la importancia del aprendizaje interactivo entre los individuos en la generación de conocimiento, y así en el crecimiento económico.

Numerosos estudios empíricos han evidenciado que la existencia de capital social influye en la eficiencia judicial y en el buen desempeño de la democracia (LaPorta, et al., 1997; Putnam et al., 1993). Boix y Posner (2000) mencionan razones como: la participación activa en asociaciones junto con la interacción permite a las personas informarse y debatir sobre asuntos comunitarios, lo cual hace a los gobernantes más responsables y que gobiernen con mayor eficacia.

Algunos autores, además de referirse a formas de capital social que conducen al bienestar de los individuos, analizan también formas de capital social que pueden tener consecuencias perjudiciales para la sociedad.

A diferencia de Putnam y otros, existen autores que observan a las asociaciones horizontales como dañinas para el crecimiento económico, ya que si las metas de unos grupos no son compatibles con las de otras asociaciones, el impacto global de una mayor pertenencia a organizaciones puede ser negativo para la economía. (Olson, 1982)

De aquí que los autores han clasificado los grupos asociativos entre grupos “olsonianos” (sindicatos, partidos políticos, asociaciones profesionales) y “putnamianos” (organizaciones religiosas, organizaciones culturales, educativas, artísticas y musicales). Knack y Keefer (1997) encuentran que los grupos “olsonianos” tienen un efecto negativo sobre la inversión.

Existe literatura que refiere a asociaciones donde una estrecha conexión entre sus miembros produce efectos nocivos para una sociedad; son ejemplos de ello el Klu Flux Klan, grupos terroristas, etc. Para Woolcock y Narayan (2000), “es evidente que las redes sociales que subyacen a las mafias del crimen organizado de América Latina o Rusia pueden generar externalidades negativas para la sociedad, las cuales se expresan en muertes humanas, desperdicios de recursos y una incertidumbre constante”.

Dentro de todos los antecedentes encontrados en la literatura, el que más se asemeja al presente trabajo de investigación es el de Anderson et al. (2004), quienes -a través de un juego experimental de bienes públicos y una encuesta que realizan a los jugadores-, intentan medir la relación entre capital social y contribución voluntaria. En lo que refiere a la participación en organizaciones encuentran que el nivel de contribución se encuentra fuertemente correlacionado con el hecho de que el jugador sea socio de alguna organización asociativa.

A partir de estos antecedentes y de los resultados obtenidos por varios autores en cuanto a la asociación entre el nivel de integración asociativa y el nivel de cooperación voluntaria, se continúa ahora con una breve revisión sobre estudios que intentan determinar la influencia de variables sociodemográficas en la participación en grupos u organizaciones asociativas por parte de los individuos.

La incidencia de variables sociodemográficas en la propensión a integrarse en organizaciones asociativas

Glaeser et al. (2002) estudian las variables sociodemográficas que determinan la pertenencia a organizaciones a partir de la GSS (General Social Survey) para el período 1978 - 1998. Encuentran que la propensión a estar afiliado a asociaciones es creciente con la edad hasta cierto punto en el cual dicha relación se invierte; argumentan para ello que las personas que se encuentran en plena actividad laboral son quienes tienen más para ganar a partir de los contactos sociales. También encuentran que las mujeres son más propensas a asociarse; que el nivel educativo está correlacionado positivamente con la pertenencia a organizaciones; y la renta está positivamente correlacionada con el número de asociaciones a las cuales pertenece el individuo.

Anteriormente, Glaeser et al. (2000), con igual metodología que Glaeser et al. (2002) y a partir de la construcción de un modelo individual de decisiones óptimas de inversión, encuentran a su vez que las personas entre 40 y 49 años pertenecen a un mayor número de organizaciones que las personas mayores a 60 años, que la pertenencia a organizaciones decrece con las expectativas de movilidad -medida a

través de un indicador sobre expectativas de movilidad basado en si el individuo se ha mudado en el último año- argumentan que cuando un individuo abandona su vecindario su capital social se deprecia. Otro resultado al cual abordan se corresponde con que aquellos individuos ocupados en trabajos que requieren una mayor destreza social son más propensos a asociarse, argumentando que son aquellos quienes tienen más para ganar adquiriendo capital social. Clasifican los empleos que requieren mayor o menor habilidad social de acuerdo a la descripción de las tareas realizadas y el número de personas que comparten el lugar de trabajo.

Glaeser y Sacerdote (1999) investigan la relación entre la proximidad espacial y la conexión social. Encuentran que los individuos que residen en ciudades grandes y los individuos que viven en apartamentos son más propensos a socializarse con sus vecinos. Glaeser, (2001) sugieren que para quienes viven en edificios la distancia social que existe entre él y sus vecinos es menor, lo cual permite un mayor flujo de información y contacto social entre ellos. A su vez, algunos autores sostienen que quienes viven en apartamento poseen una tendencia mayor a asociarse, debido a que son más propensos a realizar actividades fuera de sus casas, como ser ir a un club, cenar con amigos, actividades de dispersión etc. Festinger et al. (1950) encuentran que, de las personas que viven en apartamentos, aquellas que viven donde éstos se encuentran físicamente más separados son menos propensos a formar conexiones sociales.

DiPasquale y Glaeser (1999), hallan que los propietarios de la vivienda en la cual residen presentan un menor nivel de movilidad, la cual está correlacionada negativamente con la inversión en capital social que realizan los individuos.

A partir de algunos desarrollos se considera que el hecho de ser propietario de la vivienda en la cual habita hace que el individuo desarrolle vínculos más estables en la comunidad en la cual vive; además, tener una residencia fija disminuye los costos de transacción que genera mudarse y que influyen directamente en el hecho de estar y permanecer asociado a algún grupo u organización. Un ejemplo de ello es el cambio de dirección de domicilio, teléfono y transporte, medios a través de los cuales la persona recibe y envía información, así como acude a las reuniones en el caso del transporte.

Whiting y Harper (2003), en un trabajo realizado para la National Statistics of England basado en la GHS, siguiendo la definición de juventud de las Naciones Unidas y midiendo la participación en organizaciones por parte de los individuos, concluye según la evidencia cuantitativa que la participación cívica y social es menor en las personas jóvenes, así como están menos involucradas con la comunidad en la cual viven. Los resultados sugieren que las personas se involucran en mayor o menor medida en actividades cívicas, políticas y sociales en diferentes etapas de la vida. Los autores de este trabajo han considerado como limitación a estas conclusiones el hecho que las personas jóvenes no se involucran en iguales actividades que las personas adultas, lo cual el cuestionario del muestreo no lo considera. Otros estudios encuentran también evidencia en que la gente joven está mayormente menos interesada en actividades de participación política (Lister et al., 2003).

Otros estudios hallan que la gente joven no participa en organizaciones formales de caridad pero sí de actos de caridad como ser, ayudar a un vecino (Charities Aid Foundation, 2002).

Por otra parte, a partir de otros estudios, se entiende que una línea telefónica constituye uno de los principales medios interpersonales de comunicación, lo cual permite y facilita la creación y mantenimiento de flujos de información, a su vez permite fortalecer los vínculos personales.

1.2.3 Medición del Capital Social

El contenido del concepto de capital social implica para su medición la observación de una serie de hechos interrelacionados, los cuales pueden ser clasificados en distintas dimensiones del propio concepto. Algunas van a tomar mayor relevancia que otras a la hora de programar políticas sociales y económicas según el área de interés.

La ONS¹ (Whiting y Harper, 2003) a partir de cuatro enfoques para la medición del capital social identificados por Blaxter et al. (2001) para la UK HDA (Health Development Agency), Encuesta General de Hogares (GHS) correspondiente a Inglaterra, año 2001 y Encuesta de la salud para Inglaterra (Health Survey for England, 2000), define cinco dimensiones del capital social: participación social, redes sociales y soporte social, participación cívica, reciprocidad y confianza, y visión del área local.

¹ Office for Nacional Statistics, England.

Medición capital social: ejemplo de indicadores para las cinco dimensiones

Participación Social

- Número de grupos sociales a los cuales pertenece
- Actividades voluntarias
- Frecuencia e intensidad con la cual pertenece a grupos
- Actividad Religiosa

Redes sociales y soporte social

- Frecuencia con que visita/conversa con vecinos/amigos
- Extensión de redes virtuales
- Cantidad de amigos que viven cerca
- Intercambio de ayuda
- Satisfacción con la vida

Participación Cívica

- Información sobre asuntos nacionales/locales
- Percepción de la capacidad de influencia
- Contacto con representantes políticos u oficiales
- Participación en grupos locales de acción
- Propensión a votar

Reciprocidad y confianza

- Participación en grupos locales de acción
- Propensión a votar
- Confía en una persona como usted
- Confía en personas que no son como usted
- Confianza en instituciones
- Hacer favores y viceversa
- Percepción de valores compartidos

Visión del área local

- Visión del área física donde vive
- Disfrute de vivir en el área
- Miedo a los crímenes

Fuente: Whiting y Harper (2003)

Participación social: se mide como la participación en grupos organizados, ya que participar en una organización permite al individuo realizar contactos e interacciones personales. El trabajo voluntario indica la disposición de los individuos a realizar tareas que beneficien a los demás y a la comunidad.

Redes sociales y soporte social: intenta medir el contacto y soporte proveniente de la familia y amigos. Es considerado un recurso importante de capital social, ya que el desarrollo de redes de contacto social que el individuo desarrolla puede abrirle acceso a otros recursos de ayuda.

Participación cívica: es considerado un recurso de capital social, mide si los individuos se encuentran involucrados con asuntos pertenecientes tanto a la comunidad local a la cual pertenecen como a la nacional, así como la percepción que tiene sobre la capacidad de influir en éstos.

Reciprocidad y confianza: la reciprocidad mide la disposición del individuo a cooperar para un beneficio mutuo. El nivel de confianza que existe entre los individuos, sean conocidos o no, así como la confianza en instituciones formales forman parte y resultado del capital social.

Visión del área local: mide la percepción que el individuo tiene respecto al área en la cual vive. Este elemento no constituye parte central del concepto de capital social. Que una persona tenga una buena visión respecto al lugar en el cual vive hace que la misma se sienta segura y contenta, lo cual predispone a la persona a desarrollar un mayor vínculo con sus vecinos, así como mayores niveles de confianza.

Las primeras dos dimensiones -participación social, y redes sociales y soporte social- refieren mayormente a características a nivel del individuo, mientras las últimas tres se relacionan más con atributos a nivel de la comunidad.

Los estudios hasta ahora realizados se han basado para la medición del capital social básicamente en el nivel de confianza que existe entre los individuos que

pertenecen a una comunidad determinada, tomando como instrumento de medición de la confianza la siguiente pregunta: “Generalmente hablando, ¿podría decir que se puede confiar en la mayoría de las personas, o que nunca se es lo suficientemente cuidadoso al confiar en las personas?”, y la pertenencia a grupos asociativos; desde este enfoque Putnam (2000) presenta el análisis más completo a partir de esta evidencia.

En cuanto a problemas de aproximación al concepto de capital social y en lo que refiere a la medición del nivel de confianza, Glaeser et al. (2000) muestran cómo las respuestas a la pregunta sobre confianza interpersonal están poco relacionadas con los resultados de los experimentos. En diferentes estudios donde intentan medir la confianza a partir de la variable «trust» del GSS (Global Social Survey), consideran que este instrumento no mide tanto la confianza, como el ser digno de confianza, lo cual cuestiona la validez de dicho instrumento de medición.

1.2.4 Organizaciones asociativas y Cooperación

Unirse a una red social ha de ser una de las formas más comunes de invertir en capital social; este tipo de redes pueden ser organizaciones de diferente tipo, como ser educativas, religiosas, de caridad, culturales, deportivas, etc. La creación de organizaciones permite disminuir la distancia social entre sus integrantes a través de la generación de valores como ser: confianza, lealtad, altruismo y cooperación; lo cual permite a su vez el desarrollo de flujos de información que resulten en un beneficio mutuo en cuanto a la satisfacción de necesidades y logro de objetivos de sus miembros.

La estructura y función de las organizaciones asociativas así como la influencia que ejercen en el desarrollo socioeconómico han sido objeto de estudio de las distintas ramas de la ciencia social.

Los resultados de distintos autores, descritos anteriormente, sobre el incremento del nivel de cooperación en juegos repetidos sugieren que las asociaciones generan los

valores necesarios para dar lugar a un comportamiento cooperativo y resultados eficientes en términos de bienestar social.

La literatura convencional define la organización como un conjunto de individuos que coordinan sus recursos para alcanzar ciertos objetivos. Distintos autores las ubican en el campo del desarrollo socioeconómico, al no tener el lucro como fin prioritario; la finalidad es gestionar recursos productivos con objetivos que van más allá de los meros beneficios monetarios.

Parson las define como subsistemas sociales formados por acciones orientadas normativamente al logro de los fines. Según Banard (1938) las organizaciones son sistemas conscientemente coordinados de actividades o fuerzas de dos o más personas, construidas para alcanzar fines específicos (citados por Rodríguez, 1995).

Las organizaciones asociativas requieren de la unión de voluntades de personas que se identifican con un proyecto común, unen sus talentos individuales y se organizan para satisfacer en forma participativa sus necesidades y aspiraciones, aportando capital o trabajo a través de la oferta de productos y / o servicios. Las mismas se sustentan en valores como, crecimiento eco sistémico, reciprocidad, afinidad, servicio, y cooperación desinteresada (María de la Luz, 2004).

Como subsistemas sociales, las organizaciones asociativas tienen su cultura compartida entre sus miembros, la cual transmite un sentido de identidad y pertenencia a los mismos, facilitando el compromiso por parte de sus integrantes, lo cual permite el apoyo a las necesidades de sus miembros e incrementa la estabilidad del sistema social.

Al tener una cultura compartida entre sus miembros son particularmente poderosas en la modificación de conductas, actitudes y valores, ya que los miembros de las organizaciones tienen la habilidad de penalizar y reconocer a sus pares, lo cual genera un buen comportamiento y adhesión a las normas por parte de quienes la integran.

Actualmente el paradigma de la invención está pasando de lo individual a la colaboración, dado que las competencias cooperativas desarrolladas por un grupo u organización logran más que la suma de las competencias individuales. Es así que el concepto de progreso viene dando lugar al desarrollo de modelos que promueven la participación, la cooperación y el altruismo.

“Prácticamente todas las funciones de la sociedad encuentran una alternativa de solución generada en alguna organización, resulta difícil encontrar alguna necesidad de los seres humanos que no tenga una respuesta elaborada organizacionalmente”. (Rodríguez, 1995).

1.2.5 Los Juegos Experimentales

Concepto y antecedentes

A diferencia de las estrategias de investigación, sintética, de desarrollo y de simulación, una estrategia de investigación experimental es aquella en la que el investigador desea idealmente actuando de manera activa e intencional sobre una variable independiente (el estímulo), conocer sus efectos sobre una o unas variables dependientes. La experimentación puede ser provocada o invocada, la primera refiere a que el investigador tiene un control muy elevado sobre la variable independiente. Cuando el investigador puede decidir qué estímulo aplicar (el qué), en qué modalidades aplicarlos (el cómo), el momento de aplicación (el cuándo) y quién está sometido al estímulo (el quién). La experimentación invocada surge cuando el investigador no puede manipular la variable independiente de su estudio y que utiliza variaciones naturales o accidentales de esta variable para medir los efectos sobre una o varias variables dependientes (Contandriopoulos et al., 1991).

Un experimento es un estudio de investigación en el que se manipulan una o más variables independientes con el fin de analizar las consecuencias de esa manipulación

sobre una o más variables dependientes dentro de una situación de control para el investigador.

El experimento económico relaciona el conocimiento de los procesos económicos con la evidencia empírica; su objetivo radica en poder comprobar si ciertas hipótesis planteadas a priori son o no correctas. Según Smith (2004), “El método consiste en tomar proposiciones o teorías de la ciencia económica y probarlas con gente real en situaciones controladas en un laboratorio”.

Con el paso del tiempo los experimentos de laboratorio se han convertido en poderosos instrumentos de análisis económico para la comprensión de ciertos fenómenos que acaecen en la realidad, contribuyendo tanto en la construcción de explicaciones sobre ciertos fenómenos como en permitir emparejar ciertas teorías económicas con la realidad. A su vez, permiten la obtención de nuevas fuentes de datos y la evolución de la ciencia económica.

Los primeros intentos de experimentos económicos, que luego darían lugar a la Economía Experimental, se efectuaron sobre la elección individual en la década de los ‘30, los mismos estimaban funciones de utilidad de los individuos. En los años 40 hubo dos acontecimientos importantes: la obra *Teoría de juegos y comportamiento económico* (Neumann y Morgenstern, 1944), y la realización de los primeros experimentos de mercado en la Universidad de Harvard por Chamberlin. En 1952, Flood testea por primera vez el llamado “Dilema del Prisionero”, donde Nash sintió una gran decepción frente a los resultados del mismo y a raíz de la cual concluyó que en el diseño del experimento los mismos sujetos realizaban el mismo juego muchas veces; esto lo llevó a pensar que el equilibrio del juego repetido pudiera diferir del equilibrio del juego que se realiza por única vez, lo cual aportó nuevos contenidos teóricos. Es así que comenzaron a haber cambios en la visión de que la microeconomía sólo podía basarse en herramientas de la lógica matemática para demostrar las técnicas de optimización y el concepto de equilibrio.

La llamada Economía Experimental se originó alrededor de la década de los '60, como nueva herramienta metodológica de investigación; a partir del estudio y dedicación en esta disciplina fue que en el año 2002 Vernon Smith obtuviera el Premio Nobel de Economía.

Elementos y diseño

Según Smith (1994) hay tres componentes básicos que debe cumplir todo experimento económico: el entorno (*environment*), las instituciones, y el comportamiento. El entorno da cuenta de los recursos iniciales, las preferencias, los costos que motivan el intercambio entre individuos en un experimento. El entorno económico del laboratorio puede ser manipulado, a través por ejemplo de pagos monetarios a los individuos. Para lograr que el entorno esté controlado, se utilizan pagos monetarios a los individuos. Las instituciones son las cuales especifican la manera en la que los sujetos interactúan, cómo se intercambia la información y las normas existentes bajo las cuales reciben los mensajes a través de las instrucciones que se les da a los individuos y que describen el experimento. Estas reglas hacen que el mensaje transmitido lleve a un resultado. Por último, el comportamiento observado de los agentes en el experimento es una reacción hacia el entorno y las instituciones. Se agrega un cuarto componente de Smith: los resultados del experimento.

Entonces, un experimento tiene lugar en un entorno económico controlado, en el cual interactúan una serie de agentes económicos mediante una institución estrictamente definida. Esto permite que los resultados del experimento permitan ciertamente brindar conclusiones sobre el juego y no sobre la situación generada en el laboratorio, garantizando la validez interna de la investigación. El diseño de estos experimentos pretende simular fenómenos económicos que se asemejen lo más que se pueda a la realidad.

Los experimentos económicos pueden cumplir algunas de las siguientes funciones:

- descubrir nuevas regularidades empíricas en áreas en que la teoría existente no ofrezca ninguna hipótesis;
- si hay varias hipótesis que compitan, los experimentos pueden ayudar a delimitar el rango bajo el cual cada una de esas hipótesis pueda cumplirse;
- si sólo hay una teoría aplicable, los experimentos pueden exhibir si hay condiciones sobre las que la teoría se cumple en los datos y, en tal caso, validar su robustez.

A partir de la Teoría del Valor Inducido concebida por Smith en el año 1976 se deben cumplir tres condiciones para inducir las características deseadas en los individuos. Estas son: *Monotonicidad*, *Relevancia* y *Dominación*. Otros autores suman a estas tres condiciones la *Privacidad*.

Monotonicidad: El sujeto debe preferir un mayor pago a un menor pago, y los mismos no deben quedar saciados. Está comprobado que si la recompensa es monetaria, el individuo reacciona de manera más estimulante. Sin embargo, Lowenstein (1999) advierte que las personas pueden motivarse no solamente por la maximización de beneficios: por ejemplo, les puede resultar importante cumplir con determinadas expectativas que pueda tener el experimentalista sobre ellos, provocando desvíos asociados a la reactividad de los sujetos al querer agradar al evaluador y cuestionando la validez externa de la investigación (Contandriopoulos et al., 1991).

Relevancia: El premio que reciben las personas debe obedecer a su accionar (y obviamente al de los demás integrantes), según las pautas sobre las cuales tenga conocimiento y logre percibir. Dicho en otras palabras, el experimentalista debe explicar claramente las reglas de juego a los participantes.

Dominación: Los cambios en la satisfacción de los participantes luego del experimento deben derivarse principalmente de los incentivos que hayan recibido (monetarios); otras posibles influencias no deben tener significancia. Esto es debido a

que el experimentalista no puede observar las preferencias de los individuos ni “todo lo demás” que suceda.

Privacidad: Dado que las personas pueden percibir utilidades negativas o positivas acerca de los demás, esto podría hacer perder el control que se procura tener sobre las preferencias y los costos de los participantes. Por tanto, este criterio se diseñó con el fin de controlar la utilidad interpersonal.

Cuando se satisfacen las condiciones mencionadas, los incentivos del experimento permiten determinado control sobre las preferencias de los sujetos, y así se logra llevar a la práctica en el laboratorio lo que se haya decidido testear.

En la etapa del diseño del experimento se deben tomar algunas medidas sobre el número de observaciones, los pagos, las instrucciones y sobre las repeticiones.

El número de observaciones debe ser adecuado, de forma que los resultados sean válidos. Con respecto a los pagos, el experimentalista tiene cierta cantidad de dinero para repartir, y al mismo tiempo debe satisfacer los criterios de monotonicidad, relevancia, dominación y privacidad. Asimismo, es elemental que las personas queden satisfechas con el experimento, sin importar lo que se les pague; por este motivo se recurre a un pago extra (“show up fee”) por el mero hecho de participar, sin importar los resultados del juego. En relación a las instrucciones, es esencial que las mismas sean claras y precisas, al tiempo que sean leídas en voz alta para reproducir el contexto del juego teórico de estudio y que ningún participante crea que a otros se les haya dado distintas instrucciones. Por el mismo motivo, si surgen preguntas por parte de los participantes, lo mejor es responderlas en público. Acerca de las repeticiones, se supone que se llega a equilibrios estables a través de un proceso de aprendizaje; por esta razón resulta interesante estudiar en los experimentos cómo aprenden los sujetos, y con este fin se diseñan experimentos en los que las personas deban tomar decisiones repetidas veces. No obstante, algunas veces interesa investigar la conducta de los individuos una sola vez.

Sujetos y sesiones experimentales

Mayormente los experimentos económicos se han realizado con estudiantes de licenciatura por el relativo bajo costo de oportunidad y porque aprenden con mayor rapidez que otras personas. No obstante, en algunas circunstancias, para ciertos experimentos se utilizan muestras más representativas del universo de estudio.

Hay dos cosas que son muy importantes para la traslación de las condiciones teóricas de un juego a un laboratorio: la anonimidad, lo cual reduce problemas de reactividad en los sujetos observados y el hecho de que todos los participantes inicien el juego con la misma información.

Por las razones mencionadas, la base de datos que se obtiene a partir de la observación del comportamiento de los individuos es sumamente valiosa para un laboratorio experimental. Es conveniente hacer un seguimiento tanto de las características sociodemográficas de los participantes como de la sucesión de experimentos en los que participaron.

Por último, es crucial el hecho de que el experimento suceda de la misma manera como se ha explicado a los participantes, de forma que no se sientan engañados.

Es importante también que la sesión del experimento sea tranquila y transcurra bajo las condiciones especificadas en las instrucciones. Si se producen errores, el experimentalista debe solucionarlos. Algunos problemas que pueden surgir son: insuficiente número de participantes, interacción entre los sujetos, problemas con el mecanismo de pagos. Estos errores pueden evitarse con una eficaz organización antes de iniciarse las sesiones.

La teoría y los experimentos

A través de los experimentos se busca validar teorías o construir explicaciones sobre fenómenos para los cuales no existen teorías estándares aceptadas.

Los economistas testean una teoría confrontando los resultados obtenidos con las predicciones de la misma. Según Smith, la teoría -al cotejarla con la observación- puede funcionar o no. Si la teoría funciona, puede deberse a que los elementos de la misma son “correctos”, o a que los elementos “incorrectos” no fueron identificados. El problema se da cuando la teoría falla: el economista no puede descubrir debido a qué elemento se da este fenómeno. Por esta razón, cuando las observaciones de un experimento no confirman los alcances de la teoría, se debería volver a examinar el diseño del experimento para afirmar que el fallo en la predicción haya sido debido a la teoría.

Problemas de validez

Muchos economistas son escépticos respecto a la validez externa de los resultados de los experimentos, y de alguna forma perciben que dichos resultados no representan el mundo real.

Los experimentos son representaciones simplificadas de los fenómenos económicos. Esta simplicidad es, a la vez, su fortaleza y su debilidad. La fortaleza: la simplicidad permite una clara visión de los comportamientos y la teoría fortalece al método experimental y se enriquecen mutuamente la teoría y los datos. La debilidad: cada número finito de experimentos deja sin examinar una infinitud de casos que quedan sin explorar. Es aquí donde la “artificialidad” del laboratorio puede afectar las conclusiones cuando se hace una traslación directa entre cómo se comportan los individuos en el laboratorio y cómo lo hacen en el mundo real. Puede suceder que la abstracción de algunos diseños experimentales incite a que ciertas variables que afectan las decisiones en el mundo real queden fuera del diseño del laboratorio y, por tanto, no se puedan alcanzar conclusiones que se puedan extrapolar al mundo exterior.

Tanto los problemas de validez interna como los de validez externa que puedan surgir pueden repararse a través de un buen diseño experimental que controle que en el laboratorio no haya aspectos que el experimentalista no conozca; también es esencial el sentido de honestidad que tenga el científico al explicar los resultados.

Comportamiento de los individuos

Por lo general, quienes participan en un experimento es la primera vez que lo hacen y por tanto toman decisiones que implican una nueva situación de aprendizaje.

Las teorías sobre aprendizaje afirman que los individuos se comportan de determinada manera frente a nueva información, y eso puede hacer que cambien sus decisiones. Los experimentos con juegos repetidos logran justamente controlar qué nueva información les llega a las personas cuando juegan una vez más el mismo juego y, a través de ello, se puede inferir cómo “aprenden” a tomar decisiones o a cambiar decisiones tomadas previamente.

Datos y resultados

Es importante elegir los instrumentos de análisis que pueden resultar más convenientes para confirmar una hipótesis.

Previamente a la realización del experimento, el investigador debe haber planificado qué sistema utilizará para recoger los datos.

A su vez, es conveniente brindar detalles que permitan la réplica del experimento: al enviar un artículo experimental para su publicación se debe incluir todo el material utilizado (formularios de instrucciones, datos originales, forma de reclutamiento de personas, etc.); al ser los datos generados por el propio investigador, la única manera de corroborar que el análisis es correcto es compartirlo con la comunidad científica.

Por otro lado, hay acuerdo de que luego de pasado determinado plazo los datos deben pasar a ser un bien público.

Capítulo II. METODOLOGÍA

2.1 Estrategia de Investigación y Fuente de datos

Como aproximación al objeto de estudio, los datos se obtuvieron a partir del proyecto “Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión” (Research Department – BID, 2007), realizado en seis ciudades capitales latinoamericanas, a saber: Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Lima, Montevideo y San José de Costa Rica¹. Dicho proyecto contó con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo. Buscó analizar los factores clave que inciden en la confianza entre individuos y en el capital social en las ciudades mencionadas a través de una estrategia de investigación experimental. El proyecto consistió en el reclutamiento de los individuos que integraron la muestra, una encuesta pre-juego, cuatro juegos experimentales y una encuesta post-juego.

El proyecto: “Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión”

Procedimiento de muestreo

Comenzó con la identificación de distintas muestras en cada una de las ciudades de acuerdo a las siguientes variables sociodemográficas de los individuos: género, edad, nivel educativo formal alcanzado y nivel socioeconómico. Con respecto a la edad, se asignaron cuatro tramos: 17-27 años, 28-38 años, 39-59 años, y 60-72 años. El nivel educativo formal de las personas se agrupó en: secundaria incompleta o menos, secundaria completa, y estudios superiores incompletos o más. Al no existir información estadística común para las seis ciudades de estudio, hubo que construir la variable nivel socioeconómico de manera distinta para cada ciudad². En Bogotá se utilizaron datos resultantes de la Encuesta de Calidad de Vida de 2003 del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). En Buenos Aires se tomaron

¹ Por más detalles metodológicos ver: Cárdenas et al. (2007); Keiffman (2007); Ramírez y Lederman (2007); Díaz et al. (2007); Piani y Gandelman (2007); y Robles (2007).

² Por más detalles metodológicos sobre la construcción de la variable nivel socioeconómico para cada ciudad ver: Candelo y Polanía (2007).

los datos del Censo del año 2001 que realizó INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). En Caracas, para ubicar a los participantes en determinado nivel socioeconómico se tomó el criterio del INE (Instituto Nacional de Estadística), teniendo en cuenta cifras preliminares del Censo de 2001. En Lima se escogió la muestra contando con el apoyo de la empresa AOM (Apoyo, Opinión y Mercado). En Montevideo, siguiendo la clasificación del INE (Instituto Nacional de Estadística), los participantes fueron asignados a un estrato socioeconómico según el barrio de residencia. En la ciudad de San José de Costa Rica se tomó el criterio que utiliza INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), con los datos del Censo del año 2000. Luego de definida la muestra, se llevó a cabo el reclutamiento de los participantes.

Tipo de muestreo; muestreo por cuotas

De acuerdo a los objetivos del proyecto se realizó un muestreo por cuotas. El mismo se asienta generalmente sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos más “representativos” o “adecuados” para los fines de la investigación. Mantiene, por tanto, semejanzas con el muestreo aleatorio estratificado, pero no tiene el carácter de aleatoriedad de aquél. En primer lugar es necesario dividir la población de referencia en varios estratos definidos por algunas variables de distribución conocida (como el género o la edad). Posteriormente se calcula el peso proporcional de cada estrato, es decir, la parte proporcional de población que representan. Finalmente se multiplica cada peso por el tamaño de n de la muestra para determinar la cuota precisa en cada estrato. Se diferencia del muestreo estratificado en que una vez determinada la cuota, el investigador es libre de elegir a los sujetos de la muestra dentro de cada estrato.

Procedimiento del estudio

A. Encuesta Pre-Juego (ver Anexo II)

En el momento del reclutamiento de los participantes, se les aplicaba un breve cuestionario -llamado encuesta pre-juego-, donde se registraba la información

suministrada por los sujetos acerca de algunas variables sociodemográficas que caracterizan al jugador: género, edad, nivel educativo y estrato socioeconómico.

B. El experimento

El experimento se basó en cuatro actividades en las que los participantes debían tomar decisiones de tipo económico en forma secreta, individual y simultánea. Antes de comenzar a jugar, se informaba a los participantes que tras finalizar las actividades y luego de completar una encuesta, recibirían la ganancia obtenida como resultado de sus decisiones en una de las cuatro actividades. La actividad a ser pagada en cada sesión era escogida al azar frente a todos los participantes.

1. Juego de la confianza

Este juego se realiza en parejas. Cada una está conformada por un Jugador 1 y un Jugador 2, asignados de forma aleatoria. La única información que cada uno conoce de su pareja es la edad, el género, el nivel educativo formal alcanzado, y el estrato socioeconómico.

Para comenzar la actividad, a cada jugador se le asigna una suma de dinero. El Jugador 1 tiene la oportunidad de enviar una fracción de su dinero al Jugador 2. Debe optar entre cinco opciones: no enviarle nada, enviarle el 25% de su dotación inicial, el 50%, el 75% o enviar la totalidad de su dotación inicial. El monto que el Jugador 1 envía es triplicado antes de llegar al Jugador 2. Al mismo tiempo, el Jugador 2 debe decidir cuánto desea devolver al Jugador 1 de esa cantidad triplicada y del dinero que recibió inicialmente para cada una de las cinco opciones. Por último, se pregunta a los participantes cuál consideran que será la decisión de su pareja.

Este juego busca medir la confianza y la reciprocidad entre los participantes. Mayores envíos por parte del Jugador 1 indican un mayor nivel de confianza, al tiempo que mayores devoluciones por parte del Jugador 2 son interpretadas como señales de reciprocidad.

2. *Mecanismo de contribución voluntaria (o bien público)*

Para la presente investigación se seleccionó uno de los cuatro juegos de acuerdo al objeto de estudio. El mismo consiste en mecanismos de contribución voluntaria o bien público, la misma clase de juego ha sido diseñado y utilizado por diversos autores para aproximarse a la problemática que plantea la contribución voluntaria.

Al comienzo del juego a cada jugador se le asigna un monto de dinero (ficha), que deberá invertir en una cuenta privada o en una cuenta de grupo. La decisión de cada jugador es secreta. Antes de optar por una de las dos cuentas se anuncia cuál es la composición del grupo en cuanto a: número de participantes, género, nivel educativo formal alcanzado y estrato socioeconómico. Al inicio del juego se comunica a los jugadores que las ganancias de cada jugador dependen de dónde invierta su ficha: si decide invertir en la cuenta privada, el jugador gana el valor de su ficha (Ej. U\$S10) más un monto de U\$S1 por cada ficha que los demás jugadores inviertan en la cuenta de grupo; si decide invertir en la cuenta de grupo, recibe un monto de U\$S1 por cada una de las fichas invertidas en el grupo. Antes de finalizar la actividad, los jugadores deben responder cuántas personas creen que invirtieron en la cuenta de grupo.

Este juego fue diseñado para que el beneficio privado de no cooperar sea mayor al beneficio privado de invertir en la cuenta de grupo, al tiempo que el beneficio social de cooperar es superior al de invertir en la cuenta privada. Desde el punto de vista de la teoría este juego presenta un equilibrio de estrategias dominantes en el que ningún participante invertirá en la cuenta de grupo.

Para que los jugadores vieran claramente a qué situación se enfrentaban se les describía los siguientes cuatro ejemplos, suponiendo que el grupo se componía de 20 participantes.

1. Usted invierte su ficha en la cuenta de grupo (G), y después de sumar el total de fichas del grupo se anuncia que 2 fichas fueron consignadas en cuentas privadas (P) y 18 personas habían invertido en la cuenta de grupo (G). Por lo tanto, las ganancias de

cada una de las 18 personas que invirtieron en el grupo son $18 \times \text{US}\$1 = \text{US}\18 Es decir, sus ganancias son $\text{US}\$18$. Las ganancias de cada una de las 2 personas que invirtieron en la cuenta privada son $\text{US}\$28$ ($\text{US}\$10 + \text{US}\18)³

2. Usted invierte su ficha en la cuenta de grupo (G), y después de sumar el total de fichas del grupo se anuncia que 16 fichas fueron consignadas en cuentas privadas (P) y 4 personas habían invertido en la cuenta de grupo (G). Por lo tanto, las ganancias de cada una de las 4 personas que invirtieron en el grupo son $4 \times \text{US}\$1 = \text{US}\4 Es decir, sus ganancias son $\text{US}\$4$. Las ganancias de cada una de las 16 personas que invirtieron en la cuenta privada son $\text{US}\$14$.

3. Usted invierte su ficha en la cuenta privada (P), y después de sumar el total de fichas del grupo se anuncia que 4 fichas fueron consignadas en cuentas privadas (P) y 16 personas habían invertido en la cuenta de grupo (G). Por lo tanto, las ganancias de cada una de las 16 personas que invirtieron en el grupo son $16 \times \text{US}\$1 = \text{US}\16 . Las ganancias de cada una de las 4 personas que invirtieron en la cuenta privada son $\text{US}\$26$.

4. Usted invierte su ficha en la cuenta privada (P), y después de sumar el total de fichas del grupo se anuncia que 17 fichas fueron consignadas en cuentas privadas (P) y 3 personas habían invertido en la cuenta de grupo (G). Por lo tanto, las ganancias de cada una de las 3 personas que invirtieron en el grupo son $3 \times \text{US}\$1 = \text{US}\3 Las ganancias de cada una de las 17 personas que invirtieron en la cuenta privada son $\text{US}\$13$.

Por su parte, se les recordaba a los participantes que todos los miembros del grupo se beneficiaban de igual forma de las fichas invertidas en la cuenta de grupo, pero sólo quien invertía su ficha en la cuenta privada se beneficiaba del monto equivalente a la ficha invertida en la misma.

³ En el Protocolo leído antes del experimento se describe el juego mencionando el valor de la ficha de acuerdo a la moneda de cada país.

Uno de los fines de este juego fue investigar cómo la composición del grupo podía afectar los niveles de cooperación de los individuos. Por tanto, previamente a que los participantes eligieran una de las dos cuentas, se anunciaba la composición del grupo en cuanto a número de participantes en la sesión, género, nivel educativo y estrato socioeconómico.

Antes de finalizar la actividad, los jugadores debían responder cuántas personas creían que invirtieron en la cuenta de grupo. Esta última pregunta fue creada con el objetivo de evaluar si la composición del grupo afectaría las expectativas de cooperación, y si las expectativas de los individuos sobre las acciones de los demás afectaban sus decisiones.

3. Riesgo, ambigüedad y pérdida

Esta actividad consiste en tres decisiones independientes en las que cada jugador debe elegir, de forma individual, una de entre seis loterías que van aumentando gradualmente su valor esperado así como también su desvío estándar. Cada lotería es representada por una bolsa dentro de la cual se encuentran diez fichas que representan la cantidad de dinero que gana el jugador si saca esa ficha. En cada lotería hay dos tipos de fichas: de valor alto y de valor bajo. Los valores altos y bajos son diferentes para cada una de las loterías. Solamente una de las seis loterías, la de menor valor esperado, implica un pago seguro (está compuesta por diez fichas que representan la misma cantidad de dinero). Las demás loterías están compuestas por cinco fichas que representan un pago alto y cinco fichas que representan un pago bajo. A medida que aumenta la brecha entre el pago alto y el pago bajo de la lotería, aumenta el valor esperado de la misma.

La primera decisión intenta medir la aversión al riesgo. En todas las loterías la mitad de las fichas representan el pago alto y la otra mitad el pago bajo de modo que, en este caso, los participantes conocen las ganancias y la probabilidad (50/50) de cada lotería. Las ganancias van desde un pago bajo y seguro (lotería N° 1) hasta un todo o

nada, es decir, ganancia máxima o nula (lotería N° 6). El valor esperado de las loterías intermedias crece gradualmente junto con la brecha entre el pago alto y el pago bajo.

La segunda decisión busca medir la aversión a la ambigüedad. Las loterías presentan los mismos pagos que en la decisión anterior, por lo que el valor esperado de cada lotería se mantiene. La diferencia entre ambas decisiones es que en este caso los jugadores no conocen con exactitud la probabilidad de cada lotería; conocen el valor de las fichas altas y bajas de cada lotería pero no saben con exactitud cuántas fichas hay de cada valor. Los participantes saben con seguridad que cada lotería tiene por lo menos tres fichas de valor alto y tres fichas de valor bajo. Las restantes cuatro fichas pueden ser de valor alto o bajo, pero el participante no conoce su distribución al momento de escoger su lotería.

La tercera decisión busca medir la aversión a las pérdidas, por lo que en este caso las loterías (de probabilidad 50/50) incluyen la posibilidad de obtener ganancias negativas. Para realizar la actividad, se entrega a cada participante una cantidad de dinero a la cual se sumará o restará el monto que resulte de la lotería elegida (ficha de valor bajo o alto). Los valores de las fichas altas y bajas son iguales a los valores de la segunda decisión, restándoles la cantidad de dinero que se entregó a los jugadores inicialmente. La diferencia entre ambos grupos de loterías es que en el primer caso el aumento del riesgo implica una mayor ganancia (valores positivos) y en el segundo implica una mayor pérdida (valores negativos). Pero en definitiva el problema que enfrentan los individuos respecto al riesgo implicado es el mismo en ambos casos, de modo que si los jugadores fueran consistentes, deberían elegir la misma lotería en la primera y en la tercera decisión.

4. Riesgo individual y compartido

En esta actividad se presenta la misma situación que en la primera decisión de la actividad anterior, con la diferencia de que cada jugador tiene la opción de pertenecer a

un grupo. Los jugadores no pueden interactuar entre ellos. Las ganancias de aquellos jugadores que decidan pertenecer al grupo se repartirán en partes iguales, al tiempo que los jugadores que optan por participar individualmente, se enfrentan al mismo juego de la primera decisión de la actividad anterior. Una vez anunciado el número de participantes que decidió pertenecer al grupo, los jugadores eligen una de las seis loterías.

C. Encuesta post-juego (ver Anexo II)

Luego de finalizar el experimento, se les solicitó a los participantes responder una encuesta diseñada con el fin de recolectar información detallada sobre aspectos socioeconómicos, actitudes, creencias y preferencias en lo que refiere a la exclusión social, discriminación, minorías y normas sociales.

La encuesta contó con cinco secciones referentes a: a) Datos de la vivienda: disponibilidad de servicios, tipo de ocupación, composición familiar, perceptores de ingresos, etc.; b) Características del participante: parentesco con el jefe del hogar, estado civil, ocupación, ingresos, cobertura médica; c) Características del hogar: gastos mensuales, beneficiario o no de programas de atención social del estado (educación, salud, nutrición, cuidado infantil); d) Capital Social: participación en distintos grupos u organizaciones sociales (grupos religiosos, culturales o deportivos, y otros); e) en esta sección se solicitó a los participantes que indicaran su acuerdo o desacuerdo con una serie de afirmaciones referentes al bienestar social, discriminación y distribución del ingreso. También se indagó, entre otras cosas, sobre si los participantes quisieron adquirir algún bien o servicio en los últimos cinco años y no pudieron, y cuáles fueron las causas. Por último, se preguntó acerca de las expectativas que tuvieron los jugadores sobre el comportamiento del resto; también si la información brindada sobre los demás les ayudó a tomar la decisión correspondiente; y si tomaron en cuenta si sus decisiones podían afectar al resto de los participantes.

Ventajas de esta base de datos

A diferencia de la mayoría de los experimentos económicos -que se han realizado a partir de muestras constituidas por estudiantes universitarios-, este experimento contó con muestras poblacionales que simulaban la estructura poblacional de las diferentes ciudades.

Otra ventaja la constituye el hecho de haber reproducido exactamente el mismo experimento en seis ciudades de diferentes países de un mismo continente, lo cual a su vez permite trabajar en términos comparativos.

2.2 Hipótesis de trabajo

Con el objetivo de responder a la pregunta inicial, y a partir del estado del conocimiento sobre capital social y contribución voluntaria se elaboran las siguientes hipótesis:

Sobre el comportamiento cooperativo de los individuos

De acuerdo a la teoría convencional se espera que los individuos actúen en pro de su interés personal, de acuerdo a otros desarrollos teóricos puede esperarse un comportamiento altruista por parte de los agentes, sin embargo diversos estudios empíricos encuentran que el comportamiento de los individuos no se ajusta exactamente a ninguna de estas dos teorías, aproximándose en mayor medida a la teoría convencional.

H1. El nivel de contribución voluntaria que realizan los individuos en la cuenta de grupo para cada ciudad no se corresponde con un comportamiento oportunista como predice la teoría económica convencional sino que existen niveles de cooperación positivos.

Sobre la influencia de la pertenencia a organizaciones en el nivel de contribución voluntaria

Según la literatura tanto las normas compartidas como los valores éticos y redes de confianza que genera el fenómeno de integración social promueven la cooperación y búsqueda del beneficio mutuo. Por lo cual se espera que aquellos individuos que se encuentran integrados a grupos asociativos, como medida del capital social, presenten una mayor propensión hacia un comportamiento cooperativo. Se pretende contrastar si la pertenencia y la intensidad de participación a grupos asociativos, según instancias de participación y horas mensuales dedicadas a actividades correspondientes, influyen en la obtención de mayores niveles de contribución voluntaria.

H2. La pertenencia e intensidad de pertenencia a grupos asociativos promueve un comportamiento cooperativo.

Acerca de las características individuales, la actitud en pro- del bienestar social y la propensión a asociarse de los individuos.

Dada la importancia que el conocimiento científico atribuye al capital social en la mejora de los niveles de cooperación y crecimiento económico, se intenta analizar la influencia de un conjunto de variables sociodemográficas como variables explicativas de la pertenencia a grupos, dimensión que se ha tomado como medida del concepto de capital social. Estas variables explicativas se han seleccionado de acuerdo a la revisión bibliográfica, con el objetivo de analizar y contrastar resultados con otros trabajos realizados para diferentes realidades empíricas, probando así la robustez de los mismos.

El trabajo de Cárdenas et al. (2008), testea una correlación positiva entre la actitud en pro- del bienestar social y el comportamiento cooperativo. En una línea similar procuramos testear una correlación positiva entre tener una actitud en pro-del bienestar social y la propensión a integrarse en grupos asociativos.

H3. Las características sociodemográficas individuales y la actitud en pro del bienestar social inciden en la propensión de los agentes a integrarse en grupos asociativos.

2.3 Estrategia econométrica y Descripción de variables

Para proceder al contraste de las hipótesis anteriores se procede a la elaboración de distintos modelos econométricos que modelizan las decisiones de contribución voluntaria e integración a grupos asociativos a partir de la muestra original, tal cual fue recabada. Primero se reproduce la regresión probit realizada en el documento que resume los resultados del proyecto editado por el BID: “*Stated Social Behavior and Revealed Actions: Evidence From Six Latin American Countries Using Representative Samples*”, por Cárdenas et al. (2008); la regresión mencionada toma como variable dependiente la decisión de invertir en la cuenta colectiva (cooperar) o invertir en la cuenta individual (no cooperar). Para el análisis de la relación entre contribución voluntaria y capital social se construyen tres variables de interés: pertenencia a grupos asociativos, intensidad según instancias de participación en grupos asociativos, e intensidad según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, las cuales pretenden medir el capital social que posee un jugador. Primeramente se elabora una regresión a partir del modelo base reproducido para cada una de las tres variables de interés. Luego, las tres variables se adicionan secuencialmente y de manera unitaria a la regresión base reproducida y se elaboran así las distintas regresiones para cada una de las seis ciudades. Además, dichas regresiones se realizan también con las observaciones corregidas por ponderadores.⁴

Para el análisis cuantitativo de la relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y las variables sociodemográficas se realiza otra regresión probit, donde la variable dependiente refleja estar integrado en al menos un grupo asociativo.

Los estratos socioeconómicos de cada ciudad se reclasificaron en tres categorías: alto, medio y bajo, a efectos de homogenizar la variable entre las seis ciudades.

Con el objetivo de una mejor comprensión de la estrategia econométrica y los resultados posteriores, se realiza la descripción de las variables de acuerdo al orden de las regresiones econométricas utilizadas como herramientas de análisis de datos.

⁴ Siguiendo a Cárdenas et al. (2008), se utilizan los ponderadores `aweight` de STATA.

Regresión 1: Modelo base reproducido

Variable dependiente: Voluntary Contribution Mechanism (VCM en adelante), variable dicotómica que toma el valor 1 si el jugador decide invertir en la cuenta de grupo, y 0 en caso que decida hacerlo en la cuenta individual.

Variables explicativas:

Género: dummy que toma valor 1 si el jugador es mujer, y 0 en otro caso.

Edad: edad del jugador.

Años de educación formal: número de años de educación formal del participante.

Estrato socioeconómico: variable categórica que define los estratos en; bajo, medio y alto. Cada categoría fue convertida en una variable dummy. En todas las regresiones la primera categoría “bajo” fue la variable dummy omitida.

Índice pro-social: índice que mide el porcentaje de afirmaciones aceptadas en pro del bienestar social. Para la construcción de este índice fueron consideradas nueve respuestas a las siguientes afirmaciones; en acuerdo con: 1) a una persona le debe preocupar el bienestar de los demás; 2) en una buena sociedad la gente se siente responsable por los demás; 3) los países ricos tienen la obligación moral de compartir parte de su riqueza con los países pobres; 4) que haya un sistema de protección social del Estado ayuda a prevenir el hambre y la desnutrición; 5) las personas tienen la obligación moral de compartir parte de sus recursos con las personas pobres; 6) deberían aumentar los impuestos para darles subsidios a los pobres; 7) deberían aumentar los impuestos para financiar programas de inserción social de delincuentes jóvenes. En desacuerdo con; 8) que haya un sistema de protección social del Estado hace que la gente trabaje menos que si no lo hubiera; 9) los pobres no se esfuerzan por salir de la pobreza.

Regresión 2: Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa (sin clasificar) y la decisión de cooperar

Variable dependiente: VCM

VARIABLES explicativas: a partir del modelo base reproducido se adicionan las siguientes variables de interés:

Pertenece al menos a un grupo: dummy que toma el valor 1 cuando el jugador pertenece al menos a uno de los siguientes grupos asociativos, clasificados según el instrumento de recolección de datos en: de caridad, comunitaria, religiosa, junta de edificio, instancias de participación apoyadas por el Estado, organización étnica, cultural o deportiva, de educación, de conservación del medio ambiente, asociación de vigilancia, sindicato, movimiento o partido político, otro tipo. La clasificación de las organizaciones asociativas se corresponde con la realizada por el instrumento de recolección de datos.

Regresión 3: Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas clasificadas según el instrumento de recolección de datos y la decisión de cooperar.

Variable dependiente: VCM

VARIABLES explicativas: a partir del modelo base reproducido se adicionan las ocho siguientes variables dummies donde cada una de ellas se corresponde con la pertenencia a una organización específica:

No pertenece a organización alguna

Caridad: 1 pertenece a una organización de caridad, 0 en otro caso

Comunitaria: 1 pertenece a una organización comunitaria, 0 en otro caso

Religiosa: 1 pertenece a una organización religiosa, 0 en otro caso

Cultural o deportiva: pertenece a una organización cultural o deportiva, 0 en otro caso

Educación: pertenece a una organización de educación, 0 en otro caso

Asociación de vigilancia y seguridad: 1 pertenece a una organización de asociación de vigilancia y seguridad, 0 en otro caso

Sindicato: 1 pertenece a una organización de sindicato

“Otras”: 1 pertenece a una organización de otro tipo, 0 en otro caso

En todas las regresiones la primera “no pertenece a organización alguna” fue la variable dummy omitida. Debido al reducido número de observaciones que presentan las siguientes categorías de organizaciones que identifica el instrumento de recolección de datos: junta de edificio, instancias de participación apoyadas por el Estado, étnica, de conservación del medio ambiente, movimiento o partido político, las mismas fueron reagrupadas en la categoría “otras” junto a las ya denominadas como otras por la encuesta.

Regresión 4: Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación, y la decisión de cooperar

Variable dependiente: VCM

VARIABLES explicativas: a partir del modelo base reproducido se adicionan las siguiente variable de interés:

Intensidad según instancias de participación: variable categórica que intenta medir la intensidad con la cual el jugador participa en las organizaciones a las cuales pertenece a partir de las instancias en que participa: reuniones, procesos de decisión, liderazgo. Se compone de cuatro categorías:

Intensidad nula: si el jugador no pertenece a grupo asociativo alguno.

Intensidad baja: si el jugador participa en alguna de las organizaciones y concurre a las reuniones, pero no participa en los procesos de decisión, ni es uno de los líderes del grupo.

Intensidad media: si el jugador además de participar en alguna de las organizaciones y concurrir a las reuniones, participa en los procesos de decisión, y no es uno de los líderes del grupo.

Intensidad alta: si el jugador además de participar en alguna de las organizaciones, concurrir a las reuniones y participar en los procesos de decisión, también es uno de los líderes del grupo.

Las cuatro categorías fueron convertidas en variables dummy. En todas las regresiones la variable “intensidad nula” fue la variable omitida.

Regresión 5: Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar.

Variable dependiente: VCM

VARIABLES explicativas: a partir del modelo base reproducido se adicionan las siguientes variables de interés:

Intensidad según horas que dedica a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos: variable categórica que intenta medir la cantidad de horas mensuales que dedica el jugador a actividades asociadas a la pertenencia a grupos. Se definen cuatro categorías:

Intensidad nula: dedica 0 horas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos (recoge los individuos que no pertenecen a ningún grupo).

Intensidad baja: dedica menos o 10 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos (quienes dedican menos o 10 horas mensuales).

Intensidad media: dedica entre 11 y 40 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos.

Intensidad alta: dedica más de 40 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos (>40 horas).

Las cuatro categorías fueron convertidas en variables dummy. En todas las regresiones la variable “*Intensidad nula*” fue la variable omitida.

Regresión 6: Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa, la intensidad alta de pertenencia según instancias de participación e intensidad alta de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar.

Anteriormente se trabajó adicionando a la regresión reproducida cada una de las variables de interés por separado, en esta nueva regresión interesa estudiar el comportamiento y la interacción de las mismas al considerarlas en forma conjunta.

Variable dependiente: VCM

Variables explicativas: a partir del modelo base reproducido se adicionan las siguiente variable de interés:

Pertenece al menos a un grupo: descrita anteriormente.

Intensidad alta: variable dummy definida a partir de la categoría “alta” de la variable intensidad según instancias de participación. Toma el valor 1 si el jugador pertenece a algún grupo asociativo, participa en las reuniones, en los procesos de decisión y posee liderazgo, y 0 en otro caso (si participa ya sea con intensidad nula, baja o media, según se han definido anteriormente).

Dedica más de 40 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos: variable dummy definida a partir de la categoría “alta” de la variable intensidad según horas dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos (quienes dedican más de 40 horas mensuales). Toma el valor 1 si el jugador dedica más de 40 horas mensuales, y 0 en otro caso.

Regresión 7: Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y variables sociodemográficas

Variable dependiente: 1 pertenece al menos a una organización asociativa, 0 en otro caso

Variables explicativas:

Género: ídem regresión 1.

Tramo etáreo: se definen cuatro categorías de esta variable de acuerdo a los siguientes tramos de edad: 17-27; 28-38; 39-59; 60-72 años. Cada categoría fue convertida en una variable dummy. En todas las regresiones la primera categoría “17-27 años” fue la variable dummy omitida.

Nivel educativo: se construyen a efectos del contraste de hipótesis tres categorías, de acuerdo a los siguientes tramos de educación formal: Secundaria Incompleta o menos; Secundaria Completa; Estudios Superiores Incompletos o más. Cada categoría fue convertida en una variable dummy. La primera categoría “Secundaria incompleta o menos” fue la dummy omitida.

Estrato socioeconómico: ídem regresión 1.

Índice pro-social: ídem regresión 1.

Ocupado: variable dummy que toma el valor 1 si el jugador se encuentra ocupado, y 0 en otro caso. Esta variable dummy se construye a partir de la variable categórica que recoge la situación laboral del trabajador la semana anterior a la realización de la encuesta en ocho opciones. El 1 recoge si el jugador se encontraba empleado la semana anterior o bien, no trabajó pero sí tenía trabajo. El 0 recoge las seis restantes categorías: el jugador no trabajó y no tenía trabajo, buscó trabajo, era estudiante, se dedicó a los quehaceres de su hogar, era jubilado o pensionado, estaba incapacitado permanentemente para trabajar.

Posee un empleo que requiere mayor habilidad social: siguiendo la clasificación que realizan Glaeser et al. (2000, 2001), se definen las ocupaciones que requieren mayor habilidad social de acuerdo a la descripción de las tareas realizadas. De la clasificación de los siguientes diez empleos que recoge el instrumento de recolección de datos:

1. Miembro del Poder Ejecutivo y de los cuerpos Legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas.
2. Profesional científico e intelectual.
3. Técnico y profesional de nivel medio.
4. Empleado de oficina.
5. Trabajador de los servicios y vendedor de comercios y mercados.
6. Agricultor y trabajador calificado, agropecuario y pesquero.
7. Oficial, operario y artesano de artes mecánicas y de otros oficios.
8. Operador de instalaciones y máquinas y montadoras.
9. Trabajador no calificado.
10. Fuerzas armadas.

Las primeras cinco son clasificadas como empleos que se corresponde con mayores niveles de destreza social, y el resto como empleos que implican un menor grado de destreza social.

Reside en la ciudad desde siempre: variable dummy que toma el valor 1 si el jugador reside en la ciudad desde siempre, y 0 en otro caso.

Propietario de la vivienda en que habita: variable dummy que toma el valor 1 para los casos en que el jugador es propietario de la vivienda, esté la misma totalmente pagada o no; y 0 en otro caso. Esta variable dummy se construye a partir de la variable categórica que define la relación de propiedad entre el jugador y la vivienda en la cual reside. Las categorías son: propia totalmente pagada; propia, la están pagando; en alquiler o en arriendo; ocupada con permiso; ocupante de hecho.

Habita en apartamento: variable categórica dummy que toma el valor 1 si el participante reside en una vivienda de tipo apartamento; y 0 en otro caso. Esta variable dummy se construye a partir de la variable categórica que define el tipo de vivienda en la cual reside el jugador. Las categorías son: casa, cuarto, apartamento, otro tipo de vivienda.

Cuenta con servicio telefónico corriente (no celular): variable dummy que toma el valor 1 si el jugador cuenta con servicio telefónico corriente, y 0 en otro caso.

Capítulo III. RESULTADOS

3.1 Resultados descriptivos

Siguiendo a Cárdenas et al. (2008), se reproducen fielmente los estadísticos descriptivos sobre la composición de la muestra para las seis ciudades, los mismos han sido elaborados por dichos autores a partir de la muestra corregida con ponderadores¹.

El análisis descriptivo se presenta en el siguiente orden: características sociodemográficas de la muestra; comportamiento cooperativo de los individuos; sobre la pertenencia a organizaciones y el nivel de contribución voluntaria; sobre la pertenencia a grupos asociativos en cada una de las seis ciudades; y por último, sobre las características individuales, la actitud en pro- del bienestar social y la propensión a asociarse de los individuos

Por su parte, se encuentra profundamente detallado el análisis descriptivo, a partir de la muestra original -sin ponderar-, para la ciudad de Montevideo en el documento realizado por Gandelman et al. (2008).

¹ Se utilizaron los ponderadores `aweight` de STATA.

Características sociodemográficas de la muestra

La edad promedio de los participantes de la muestra de las distintas ciudades fue de 38 años; la ciudad con menor edad promedio de la muestra es Caracas y la de mayor edad promedio de la muestra Montevideo. En todas las ciudades se cumple que: hay un mayor porcentaje de mujeres en la muestra con respecto a los hombres; el porcentaje de ocupados supera la mitad de los participantes; la mayor parte de los jugadores son jefes de hogar -excepto en Caracas-; la mayoría de ellos se encuentra en unión formal o informal; es superior el porcentaje de jugadores que posee secundaria incompleta o menos -excepto en Lima-. En Caracas, Montevideo y San José, la mayoría de los participantes pertenecen al estrato socioeconómico medio, mientras en las restantes ciudades la mayoría pertenece al estrato bajo.

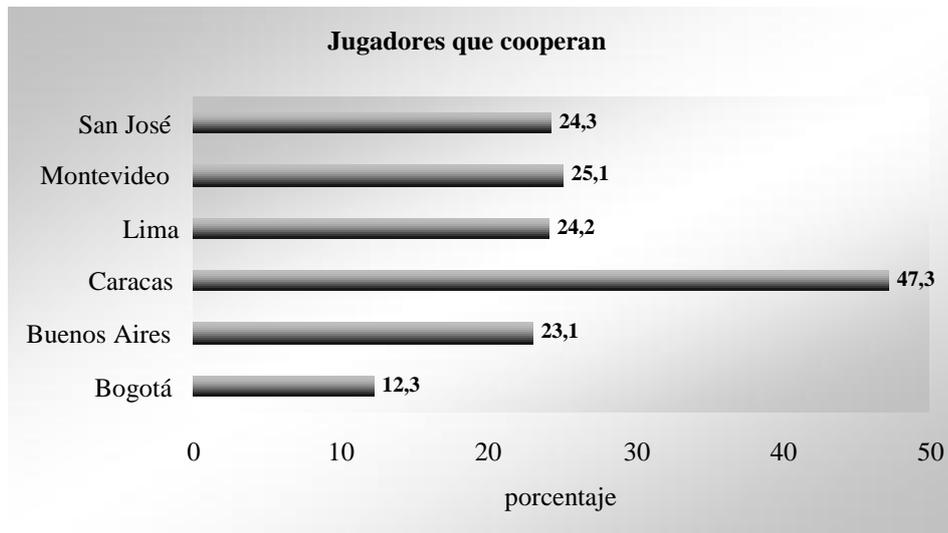
Características Sociodemográficas de los Participantes						
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
Estadísticas descriptivas						
Edad promedio	37	40	35	37	41	37
% de mujeres	55	53	51	52	55	54
% con educación pública	72	82	73	83	90	89
% que trabaja en el sector público	10	14	25	11	17	21
% con seguridad social	89	66	40	26	78	59
% de ocupados (*)	59	62	62	64	59	60
% de desocupados (**)	4	5	7	6	7	4
Relación de parentesco (en %)						
Jefe de hogar	44	43	25	38	45	38
Marido/Mujer	22	25	26	24	20	23
Hijo/Hija	25	27	32	30	25	24
Otro	9	4	17	8	10	14
Estado civil (en %)						
Soltero/a	34	34	44	36	30	40
Unión formal o informal	48	52	50	51	47	45
Divorciado/a, viudo/a	18	14	7	13	23	14
Nivel educativo (en %)						
Secundaria incompleta o menos	43	52	55	31	60	60
Secundaria completa	38	30	31	49	25	19
Estudios superiores completos o incompletos	20	18	13	20	15	21
Nivel socioeconómico (en %)						
Bajo	47	52	34	59	22	27
Medio	38	27	52	25	55	50
Alto	15	20	14	17	23	23
Sesiones						
Cantidad de participantes	567	498	488	541	580	435
Cantidad de sesiones	28	25	25	25	28	19
Tamaño del grupo en la sesión más pequeña	12	14	14	14	14	9
Tamaño del grupo en la sesión más grande	29	30	28	32	30	39
Tamaño promedio por sesión	21	20	20	23	22	26

(*) Los ocupados están clasificados como las personas que la semana anterior trabajaron, o no trabajaron pero sí tenían trabajo.

(**) Los desocupados están clasificados como las personas que la semana anterior no trabajaron y no tenían trabajo.

Comportamiento cooperativo de los individuos

Tanto para Montevideo como para el resto de las ciudades, se comprueba que la teoría económica sobreestima la importancia del comportamiento oportunista, ya que existieron niveles de cooperación positivos en todas las ciudades y, por lo tanto, rechazamos la hipótesis de contribución cero que sostiene la teoría convencional. De todas maneras, el nivel de contribución con el bien público por parte de los jugadores en cada uno de los países demuestra un mayor comportamiento oportunista que uno de tipo cooperativo. Estos resultados no difieren respecto a resultados encontrados por otros estudios para igual clase de experimentos.



El promedio simple de las seis ciudades en cuanto al nivel de contribución voluntaria con el bien público asciende a (26.1%).

Para el caso de Montevideo, uno de cada cuatro jugadores ha decidido contribuir con el bien público; este resultado casi no difiere del promedio de las seis ciudades.

Sin embargo, se presentan notables diferencias en los promedios de contribución voluntaria entre las distintas ciudades, siendo Bogotá donde el comportamiento cooperativo es menor: tan sólo un 12.3%, y en el otro extremo se ubica Caracas, donde dicho resultado asciende a 47.3%.

Cooperación promedio con el bien público según características sociodemográficas (en %)							
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José	Media ²
Género							
Hombre	10.3	23.3	34.0	24.6	26.2	25.1	23.9
Mujer	13.9	22.9	60.0	23.9	24.2	23.5	28.1
Estrato socioeconómico							
Bajo	10.7	22.5	36.7	28.1	19.2	18.2	22.5
Medio	13.2	19.2	54.6	20.9	30.0	24.8	27.1
Alto	14.9	29.7	46.3	15.7	18.8	31.8	26.2
Nivel educativo							
Secundaria incompleta o menos	12.7	24.3	50.5	34.1	26.1	23.6	28.6
Secundaria completa	11.3	24.3	44.0	20.1	21.4	28.5	25.0
Estudios superiores completos o incompletos	13.2	17.7	41.8	18.6	27.1	20.6	23.2
Tramo etáreo							
17-27 años	11.1	12.4	35.4	15.7	17.8	19.7	18.7
28-38 años	11.6	30.8	49.9	23.4	17.9	21.4	25.8
39-59 años	13.0	18.4	58.6	30.8	28.0	27.1	29.3
60-72 años	15.2	34.7	49.3	39.5	37.5	34.7	35.2

Las mujeres, en promedio para las seis ciudades, cooperan por encima del promedio general (26.1%); lo contrario sucede con los hombres. En Montevideo, el nivel promedio de cooperación es superior en el caso de los hombres, al igual que en Buenos Aires, Lima y San José.

Se encuentra que, en promedio para las seis ciudades, la tasa de cooperación no presenta casi diferencias según el estrato socioeconómico sea medio o alto, mientras los

² Promedio simple de las seis ciudades.

de nivel socioeconómico bajo son quienes presentan una tasa media de cooperación inferior para el promedio de las seis ciudades. En Montevideo, la tasa de contribución de quienes pertenecen al estrato medio es sensiblemente mayor que en el resto de los estratos; igual resultado encontramos en Caracas. Los jugadores que pertenecen al estrato bajo presentan una mayor tasa de cooperación solamente para el caso de Lima; en Bogotá, Buenos Aires y San José la mayor tasa de cooperación se presenta para quienes pertenecen al estrato alto.

De acuerdo al nivel educativo, la tasa de cooperación media para las seis ciudades es mayor en los jugadores que poseen secundaria incompleta, disminuyendo el nivel de cooperación a medida que aumenta el nivel educativo. En Montevideo contribuyen más quienes tienen un mayor nivel educativo, igual ocurre en Bogotá. En cambio en las ciudades de Buenos Aires, Caracas, Lima y San José quienes poseen un nivel educativo más alto son quienes presentan un porcentaje de contribución menor.

Excepto el caso de Caracas, la tasa de aporte al bien público es superior en el tramo etéreo más alto. Cabe observar que para las ciudades de Montevideo, Bogotá, Lima y San José la tasa de contribución aumenta con la edad de los jugadores. En todas las ciudades el tramo etéreo que se corresponde con los jugadores más jóvenes es el que presenta la menor tasa de cooperación.

Pertenencia a organizaciones y nivel de contribución voluntaria

Cooperación promedio según pertenencia a organizaciones asociativas (en %)							
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José	Media³
El jugador participa en algún grupo u organización – cooperación promedio							
Sí	14.6	23.3	56.1	23.4	28.2	23.4	28.2
No	10.2	22.9	39.7	24.6	22.8	24.9	24.2
Grupos u organizaciones a los que pertenece el jugador – cooperación promedio							
De caridad	10.5	46.9	79.6	52.1	22.1	38.1	41.6
Comunitaria	9.4	6.7	75.8	46.0	22.3	15.7	29.3
Religiosa	18.8	20.0	33.0	21.9	31.5	22.4	24.6
Cultural o deportiva	9.0	21.7	39.3	23.6	25.6	15.7	22.5
De educación	9.3	36.3	64.0	32.4	9.8	15.9	27.9
Asociación de vigilancia	9.0	7.5	62.7	32.9	26.0	21.5	26.6
Sindicato	26.5	4.3	86.1	27.5	32.5	20.9	33.0
Otras	10.8	24.7	63.8	10.8	28.3	26.0	27.4
Cooperación promedio según pertenencia a organizaciones asociativas (en %)							
Intensidad según instancias de participación – cooperación promedio							
Intensidad baja	21.4	20.5	25.8	19.7	31.2	13.4	22.0
Intensidad media	12.2	32.3	64.5	25.4	28.3	28.6	31.9
Intensidad alta	13.2	16.0	56.0	23.0	25.7	23.6	26.3
Intensidad según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas a grupos – cooperación promedio							
Intensidad baja	17.3	10.0	56.6	20.5	33.0	21.0	26.4
Intensidad media	11.2	24.2	43.3	24.3	21.8	24.0	24.8
Intensidad alta	10.5	46.9	79.6	52.1	22.1	38.1	41.6

En promedio para las seis ciudades, quienes participan en alguna organización asociativa presentan una tasa de contribución 4% superior en relación a quienes no se encuentran integrados en organización alguna. Específicamente, en las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Caracas y Montevideo son más solidarios quienes pertenecen a

³ Ibid pág 54.

grupos asociativos en relación a quienes no. Lo contrario ocurre en las ciudades de San José y Lima.

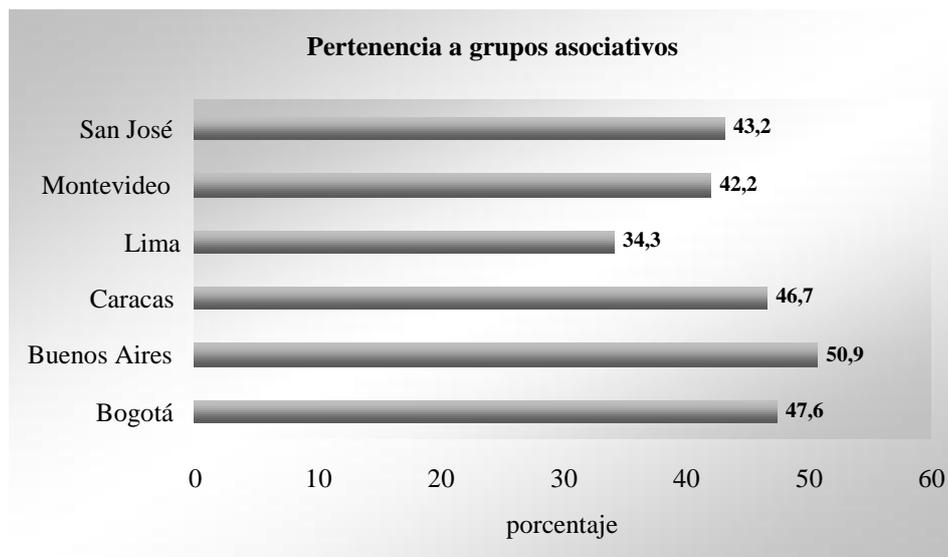
Si se observa el nivel de contribución promedio para las seis ciudades según la clasificación correspondiente, el mismo es mayor en los casos en que las personas pertenecen a grupos de caridad, siguiéndoles los que se asocian a algún sindicato, y en tercer lugar a organizaciones comunitarias. Quienes pertenecen a organizaciones de caridad presentan un promedio de cooperación superior en relación a quienes participan en otro tipo de grupos asociativos en las ciudades de Buenos Aires, Lima y San José de Costa Rica. En las ciudades de Bogotá y Caracas y Montevideo las organizaciones con mayor porcentaje de participantes son los sindicatos; cabe aclarar que en Montevideo las organizaciones religiosas tienen una adhesión de participantes casi igual a los sindicatos.

Acerca de la intensidad de pertenencia según instancias de participación, los resultados descriptivos muestran que sólo en Montevideo el promedio de cooperación es mayor en los casos de intensidad baja, media y alta respecto a la nula (quienes no se integran); sin embargo no se presenta una relación creciente entre los distintos niveles de intensidad y el nivel de contribución voluntaria. Por tanto, no se observa una relación positiva entre intensidad y cooperación en ninguna de las seis ciudades. Cuando se mide la intensidad de pertenencia según la cantidad de horas dedicadas a actividades correspondientes, se observa en las ciudades de Buenos Aires, Caracas, Lima y San José que quienes participan en grupos con mayor intensidad son quienes más cooperan respecto al resto de los jugadores; tampoco existe en este sentido una relación creciente entre niveles de intensidad y contribución voluntaria.

Pertenencia a grupos asociativos en cada una de las seis ciudades

La tasa media de pertenencia a grupos asociativos por parte de los jugadores para el total de la muestra correspondiente a las seis ciudades es de 44.1%⁴.

El gráfico muestra las tasas medias de pertenencia a grupos u organizaciones por ciudad. En el mismo se puede ver que la ciudad con mayor proporción de pertenencia a alguna organización asociativa es Buenos Aires (aproximadamente 1 de cada 2 personas pertenece a alguna organización), en segundo lugar se encuentra Bogotá, luego Caracas, le sigue San José de Costa Rica, Montevideo y en la ciudad de Lima es donde el porcentaje de jugadores integrados en grupos asociativos es menor (aproximadamente 1 de cada 3 personas pertenece a alguna de las organizaciones mencionadas)



⁴ Ibid pág 54.

Para la descripción de la pertenencia a grupos según tipo de organización, se presenta el siguiente cuadro de acuerdo a la clasificación realizada en el capítulo anterior.

Tasa media de pertenencia a organizaciones asociativas por ciudad en (%)						
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
De caridad	3.4	11.4	8.3	2.0	4.2	3.6
Comunitaria	7.6	2.5	7.1	4.2	5.4	8.4
Religiosa	20.6	14.8	8.9	14.5	8.9	23.1
Cultural o deportiva	13.6	16.6	20.3	9.4	14.9	9.0
De educación	8.2	4.6	2.5	6.2	3.3	3.3
Asociación de vigilancia	2.5	1.1	0.2	1.2	1.0	2.8
Sindicato	1.8	2.2	2.0	1.1	5.6	2.4
Otras	10.2	13.5	6.5	3.5	14.4	8.9

Si se comparan las tasas medias de pertenencia a los distintos grupos de acuerdo a cada ciudad, vemos que en Bogotá es en grupos religiosos donde se encuentra un mayor número de jugadores adheridos, seguidos de organizaciones culturales o deportivas y, en menor medida, en organizaciones educativas. En cambio, en Buenos Aires como Caracas, el mayor nivel de adhesión es a organizaciones culturales o deportivas, en segundo lugar los grupos religiosos (en Caracas en menor medida que los anteriores), y luego los de caridad. Por su parte, en Lima los participantes pertenecen en mayor medida a grupos religiosos, luego a organizaciones culturales o deportivas, y a grupos educativos. En Montevideo, el mayor porcentaje de pertenencia se presenta en grupos culturales o deportivos y, en menor medida, los que pertenecen a grupos religiosos y a sindicatos. En la ciudad de San José de Costa Rica los grupos religiosos fueron los más mencionados por los participantes, le siguen las organizaciones culturales o deportivas (en considerable menor medida), y en tercer lugar las organizaciones comunitarias.

Se puede observar que las seis ciudades arrojaron un nivel de participación en grupos asociativos, por debajo del 50%, excepto Buenos Aires que obtuvo 50.9%. Tomando la muestra total para las seis ciudades, las organizaciones con mayor nivel de pertenencia son las culturales y deportivas, seguidas de las religiosas (sin embargo, solamente uno de cada siete participantes afirmó pertenecer a alguna de estas entidades); también se destaca la adhesión a grupos de caridad, organizaciones comunitarias, y de educación.

Características individuales, actitud en pro- del bienestar social y propensión a asociarse de los individuos

Se describen las características sociodemográficas: género, estrato socioeconómico, nivel educativo y tramo etéreo, de los jugadores que declaran estar integrados en al menos un grupo asociativo.

Composición de los jugadores que pertenecen a algún grupo asociativo, según variables sociodemográficas (en%)							
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José	Media ⁵
Género							
Hombre	48.2	50.9	48.9	48.2	43.5	42.7	47.1
Mujer	55.8	49.1	51.1	51.8	56.5	57.2	53.6
Estrato socioeconómico							
Bajo	44.4	46.7	28.8	49.5	11.5	22.6	33.9
Medio	38.6	29.6	56.7	31.3	60.9	50.6	44.6
Alto	17.0	23.6	14.5	19.2	27.6	26.7	21.4
Nivel educativo							
Secundaria incompleta o menos	38.1	54.8	57.7	25.6	51.6	57.0	47.5
Secundaria completa	40.9	28.2	30.1	49.5	30.3	15.7	32.5
Estudios superiores completos o incompletos	21.0	16.9	12.1	24.9	18.1	27.3	20.1
Tramo etéreo							
17-27 años	25.9	26.5	34.7	28.5	24.7	31.4	28.6
28-38 años	24.4	21.6	19.9	27.6	18.2	22.8	22.4
39-59 años	42.9	24.0	41.0	37.5	33.1	30.6	34.9
60-72 años	6.8	27.9	4.4	6.3	23.9	15.2	14.1

⁵ Ibid pág 54.

A partir del promedio para el total de la muestra, casi el 54% de las personas que pertenecen a algún tipo de grupo u organización son mujeres. Específicamente, excepto en Buenos Aires, el porcentaje de mujeres integradas es mayor que el de hombres.

Por otra parte, en promedio para el total de la muestra, las personas de estrato medio son las que presentan una mayor tasa de adhesión, y las de estrato socioeconómico alto las que participan en menor medida en organizaciones asociativas. En Montevideo, Caracas y San José, la mayor cantidad de personas que pertenecen a algún tipo de grupo u organización está compuesta por individuos de clase media; en Montevideo y San José son los de clase baja los que menos participan. En cambio, en Bogotá, Buenos Aires y Lima los jugadores que presentan un mayor porcentaje de adhesión a grupos asociativos son los de estrato bajo.

En promedio para el total de las observaciones se observa una relación inversa entre el nivel educativo y la pertenencia a organizaciones asociativas: los de menor nivel educativo presentan un mayor porcentaje de adhesión a algún tipo de grupo u organización, siendo los de mayor nivel educativo los que menos participan. Esta relación se presenta en Montevideo, Buenos Aires y Caracas. Para el caso de Bogotá y Lima, quienes poseen nivel educativo medio son quienes más se integran. En todas las ciudades excepto San José, quienes cuentan con un nivel educativo inferior son quienes menos se integran.

Con respecto al tramo etáreo al que pertenecen los individuos, cabe destacar que en promedio general para el total de la muestra las personas que presentan un mayor porcentaje de pertenencia a grupos tienen entre 39 y 59 años, y las que menos participan son las más adultas (60-72 años). En Montevideo, Bogotá, Caracas y Lima la mayor pertenencia también se da en las personas de entre 39 y 59 años, mientras en Buenos Aires están más integradas las personas más adultas y en San José las más jóvenes. En Bogotá, Caracas, Lima y San José los más adultos son quienes están menos integrados en las distintas organizaciones asociativas, mientras que en Montevideo y Buenos Aires esto ocurre en quienes pertenecen al tramo entre los 28 y 38 años.

Sobre adhesión a organizaciones asociativas según actitud pro-social y otras características individuales							
	Bogotá	Bs. Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José	Media⁶
% de jugadores que pertenecen a algún grupo, según el % de afirmaciones en pro del bienestar social aceptadas							
Menos o 40 %	37.7	34.8	21.8	26.0	37.2	32.4	31.7
Entre 40 y 60 %	40.0	51.6	41.7	43.5	39.9	44.4	43.5
Más del 60%	50.8	54.7	51.0	33.0	45.4	43.9	46.5
% de adhesión a grupos según los jugadores se encuentren ocupados o no ocupados							
Ocupados	44.5	48.2	50.3	33.7	44.7	44.5	44.3
No ocupados	52.1	55.3	40.6	35.4	38.5	41.3	34.6
% de adhesión a grupos según los jugadores posean un trabajo con mayor o menor habilidad social							
Menor habilidad social	49.5	54.1	41.4	31.3	36.6	38.9	42.0
Mayor habilidad social	45.2	47.6	52.4	38.5	49.7	50.4	47.3
% de adhesión a grupos según los jugadores residen desde siempre o no en la ciudad en la cual viven							
Reside desde siempre	50.5	45.5	48.3	36.4	43.7	28.9	42.2
No reside desde siempre	46.5	61.6	43.6	32.0	38.5	48.1	45.1
% de jugadores que pertenecen a algún grupo, según el jugador reside en apartamento							
Reside en apto	46.8	54.2	52.7	36.3	48.2	58.2	49.4
No reside en apto	48.2	48.7	39.3	34.0	38.5	41.7	41.7
% de jugadores que pertenecen a algún grupo, según sean propietarios de la vivienda en la cual residen							
Es propietario	53.6	58.2	52.4	34.3	45.1	43.8	47.9
No es propietario	41.5	31.3	28.4	34.4	34.9	42.2	35.4
% de jugadores que pertenecen a algún grupo, según si el jugador cuenta con servicio telefónico de línea							
Posee servicio telefónico	48.9	53.6	47.8	38.2	45.1	44.5	46.3
No posee servicio telefónico	39.2	29.7	39.4	30.5	26.9	38.8	34.1

En promedio para el total de la muestra el porcentaje de pertenencia a grupos asociativos aumenta a medida que aumenta el porcentaje de afirmaciones en pro del bienestar social aceptadas. Excepto en el caso de la ciudad de Lima, esta relación se presenta en todas las ciudades.

⁶ Ibid pág 54.

El porcentaje de ocupados que se encuentran integrados a grupos asociativos es, en promedio para el total de la muestra, superior al porcentaje de desocupados integrados socialmente. Sin embargo en Bogotá, Buenos Aires y Lima son los no ocupados quienes presentan un mayor nivel de integración social.

De acuerdo a como se han clasificado los empleos según la destreza social que requieran, excepto en las ciudades de Bogotá y Buenos Aires, quienes poseen un trabajo que requiere mayor destreza social presentan un porcentaje mayor de integración a grupos en relación a quienes poseen empleos que requieren menor habilidad social. En estas cuatro ciudades, quienes poseen empleos con mayor destreza social presentan un porcentaje de integración a grupos, 10.7% superior a quienes realizan trabajos que implican una menor destreza social.

En promedio para el total de la muestra, quienes no residen desde siempre en la ciudad en la cual viven presentan un porcentaje mayor de pertenencia a grupos asociativos en relación a quienes residen desde siempre. En cambio, para la mayoría de las ciudades, Bogotá, Caracas, Lima y Montevideo, son quienes residen desde siempre en la ciudad quienes presentan un mayor porcentaje de adhesión a grupos asociativos.

Según el tipo de vivienda en la cual residen los jugadores y excepto en el caso de Bogotá, quienes residen en apartamento presentan un porcentaje de adhesión a grupos mayor que quienes residen en otro tipo de vivienda.

Los jugadores propietarios de la vivienda en la cual residen se encuentran mayormente asociados a grupos organizativos, excepto en el caso de Lima donde el porcentaje de jugadores integrados en grupos asociativos es el mismo para quienes son propietarios que para quienes no lo son.

En las seis ciudades, quienes poseen servicio telefónico de línea presentan un mayor porcentaje de pertenencia a grupos que quienes no poseen servicio de línea. En promedio para el total de la muestra, el porcentaje de pertenencia a grupos de quienes poseen servicio telefónico de línea es un 12.2% mayor que de quienes no lo poseen.

3.2 Resultados econométricos

Para testear la robustez de los resultados y el contraste de hipótesis se presentan primeramente los resultados del modelo elaborado por Cárdenas et. al. (2008),⁷ y el mismo reproducido a partir de datos ponderados y para cada ciudad individualmente. Luego, la descripción de los mismos se realiza a partir de las hipótesis de trabajo propuestas en el capítulo II y obedecen al siguiente orden: sobre el comportamiento cooperativo de los individuos, sobre la pertenencia a organizaciones asociativas, sobre la intensidad de pertenencia a grupos asociativos y acerca de las características sociodemográficas que inciden en la propensión a asociarse de los individuos. Las tablas correspondientes a las regresiones econométricas se encuentran anexadas en el correspondiente Anexo I.

El Modelo reproducido

Según la regresión a partir de la muestra agregada: se presenta en tabla A1.1

En la regresión realizada con observaciones sin ponderar, la probabilidad de contribuir con el bien público aumenta tanto con la edad como con el índice que refleja una actitud en pro del bienestar social. A su vez, quienes pertenecen a la ciudad de Bogotá presentan una menor probabilidad de cooperar en relación a quienes pertenecen al resto de las ciudades, lo cual es consistente con la menor tasa promedio de cooperación que se encontró a partir de los resultados descriptivos para esta ciudad en relación al resto.

Al trabajar con datos ponderados, la edad mantiene su influencia, y a diferencia del modelo elaborado por Cárdenas et al. (2008) con datos sin ponderar, con datos ponderados el índice que refleja una actitud en pro del bienestar social muestra no incidir en la decisión de cooperar.

⁷ El modelo elaborado por Cárdenas et al. (2008), ha sido realizado a partir de datos sin ponderar y con la muestra agregada.

Tanto en caso de trabajar con observaciones ponderadas como sin ponderar, el género, los años de educación formal, y los estratos socioeconómicos no presentaron influencia alguna en la decisión de contribuir con el bien público.

Según las regresiones individuales para cada una de las ciudades: se presentan en tablas A1.2 y A1.3

Al trabajar con observaciones sin ponderar (tabla A1.2):

En Caracas, las mujeres resultan ser más propensas a contribuir con el bien público que los hombres. En el resto de las ciudades el género no presentó influencia alguna.

En todas las ciudades, a medida que aumenta la edad de los jugadores, la probabilidad de que los mismos contribuyan en la cuenta de grupo aumenta.

En Buenos Aires, quienes poseen mayor cantidad de años de educación formal presentan una menor propensión a contribuir voluntariamente con el bien público. A su vez, quienes pertenecen al estrato socioeconómico alto son más propensos a cooperar que quienes pertenecen al estrato bajo, este último resultado se presenta también en San José.

En cuanto a la significancia del índice en pro-del bienestar social, el mismo no se presenta en las seis ciudades, sólo en Buenos Aires y Montevideo.

Al trabajar las mismas regresiones con observaciones ponderadas (tabla A1.3):

Al igual que al trabajar con datos sin ponderar, las mujeres resultan ser más cooperativas que los hombres en la ciudad de Caracas.

La edad de los jugadores se encuentra correlacionada positivamente con la decisión de cooperar ya no en todas las ciudades sino en Buenos Aires, Lima, Montevideo y San José. Los años de educación formal no se presentan significativos en ningún caso.

Pertenecer al estratosocioeconómico alto disminuye la probabilidad de cooperar en Lima y Montevideo y aumenta en Buenos Aires.

La correlación positiva del índice en pro-del bienestar social con la actitud cooperativa se cumple ahora en Caracas y Montevideo.

Es importante notar que la significancia de las variables de control y el índice que refleja la actitud pro-social varían a lo largo de las próximas regresiones, según las variables de interés que se adicionan y cómo se traten las observaciones, sin corregir o corregidas con ponderadores. (En lo que sigue, para notar el cambio de estas variables el lector puede dirigirse a los anexos y tablas correspondientes)

Sobre el comportamiento cooperativo de los individuos

Los resultados demuestran que la teoría económica neoclásica sobreestima la importancia del comportamiento oportunista, ya que en las seis ciudades de estudio el nivel de contribución voluntaria con el bien público resultó positivo, por lo que los agentes socioeconómicos no se comportan extremadamente como free-riders. De todas maneras, los resultados demuestran que son más quienes actúan en búsqueda del beneficio propio que quienes lo hacen en pro del bienestar social. Estos resultados no difieren respecto a resultados encontrados por otros autores para igual clase de experimentos (Ledyard, (1994), Marwell and Ames, (1979), Isaac et al. (1985)).

La pertenencia a organizaciones asociativas

Según las regresiones a partir de la muestra agregada: se presentan en tablas A2.1, A3.1 y A6.1

Si se toma al conjunto de las organizaciones en forma agregada y a partir de la tabla A2.1, se puede concluir que en general, para el conjunto de las ciudades la pertenencia a organizaciones asociativas no se correlaciona con una actitud cooperativa. En cambio, a partir de la tabla A3.1, donde se toman las organizaciones desagregadas según cómo han sido clasificadas por la encuesta (instrumento de recolección de datos),

se encuentran resultados específicos según el tipo de organizaciones. **En general** para la muestra agregada y ponderada, se puede aceptar que quienes pertenecen a organizaciones de caridad son más propensos a cooperar que quienes no se integran a grupo alguno, las restantes organizaciones muestran no incidir en la mejora del nivel de contribución voluntaria y en caso de trabajar con datos sin ponderar ninguna de las organizaciones resultó influir en la decisión de cooperar (tabla A3.1).

Según las regresiones individuales para cada una de las ciudades: se presentan en tablas A2.1, A2.3, A3.2, A3.3, A6.2 y A6.3

Las tablas A6.2 y A6.3, las cuales toman como una variable de interés al conjunto de las organizaciones en forma agregada, muestran que en la ciudad de **Bogotá**, quienes pertenecen al menos a un grupo son más propensos a cooperar que el resto de los jugadores tanto con datos ponderados como sin ponderar. A su vez, a partir de las regresiones individuales para cada ciudad presentadas en tablas A3.2 y A3.3 se encontró que en Bogotá, tanto a partir de datos sin ponderar como ponderados, quienes forman parte de grupos religiosos son más propensos a cooperar en relación a quienes no se integran. A su vez, con datos ponderados existe una correlación negativa con la decisión de cooperar de quienes pertenecen a grupos de educación. No se encontraron correlaciones en ningún sentido para el resto de las organizaciones.

En el caso de **Buenos Aires**, a partir de las tablas A3.2 y A3.3, son los integrantes de grupos de caridad quienes presentan una correlación positiva con la decisión de cooperar en relación a quienes no se integran a grupos, tanto con observaciones sin ponderar como ponderadas. Al trabajar con datos sin ponderar, pertenecer tanto a grupos religiosos como sindicatos influye negativamente en la decisión de cooperar; la influencia negativa es mayor de quienes pertenecen a sindicatos en relación a quienes pertenecen a grupos religiosos. Con datos ponderados son las organizaciones comunitarias, de vigilancia, y sindicatos las cuales presentan una influencia negativa en la decisión de cooperar. La influencia en este sentido también es mayor por parte de quienes pertenecen a grupos sindicatos. No se encontraron correlaciones en ningún sentido para el resto de las organizaciones.

En **Caracas** los grupos sindicatos se encuentran correlacionados positivamente con la actitud cooperativa, ya sea al trabajar con datos sin ponderar como ponderados. Al trabajar a partir de observaciones sin ponderar, se cumple también que quienes se integran a los grupos definidos como “otros” son más propensos a cooperar que quienes no se integran a grupo alguno. Con datos ponderados además de los grupos sindicatos, las organizaciones comunitarias se han presentado correlacionadas positivamente con la decisión de cooperar, en cambio quienes pertenecen a grupos religiosos presentan una propensión menor a cooperar con el bien público. El resto de las organizaciones muestran no incidir en ningún sentido a favor de un comportamiento cooperativo.

En la ciudad de **Lima**, tanto para observaciones ponderadas como sin ponderar se presenta que quienes pertenecen a las organizaciones de caridad y comunitarias poseen una probabilidad mayor de contribuir con el bien público; en cambio, la probabilidad de cooperar es menor por parte de quienes integran uno o más de los grupos que se denominan como “otros”.

En **Montevideo**, los resultados muestran que ninguna de las organizaciones descritas por la encuesta incide a favor o negativamente en la decisión de cooperar, tanto si se trabaja con datos ponderados como no ponderados.

Por último en **San José**, al igual que en Montevideo, no se encuentran resultados significativos en este sentido al trabajar con datos sin ponderar. Sin embargo, y a diferencia de lo esperado, con observaciones ponderadas, resulta que los jugadores que se encuentran integrados en organizaciones comunitarias son menos propensos a cooperar con el bien público.

Si bien la literatura evidencia gran contenido empírico que permite aceptar hipótesis que anticipan una relación positiva entre la pertenencia a organizaciones asociativas y contribución voluntaria, la presente investigación avala parcialmente dicha correlación, dado que esta hipótesis se cumple en casos específicos en lo que refiere a ciudades y tipo de organizaciones. A su vez, también se encuentran algunos casos en los cuales la influencia de pertenencia a organizaciones específicas en la decisión de

cooperar se muestra con signo negativo, como lo es en el caso de Lima, San José (con datos ponderados) y Buenos Aires. Encontrar correlaciones negativas entre determinados grupos asociativos y el nivel de contribución voluntaria sugiere revisar los planteos realizados por Olson (1982), quien argumenta la existencia de cierto tipos de organizaciones que resultan no favorecer la cooperación entre los distintos integrantes de una sociedad.

Comparativamente entre ciudades tanto con datos ponderados como sin ponderar, Caracas y Lima son las ciudades que presentan un mayor número de organizaciones asociativas correlacionadas positivamente con la decisión de cooperar. Como se ha tomado la pertenencia a organizaciones asociativas como única dimensión del concepto de capital social, los resultados a partir del tratamiento de datos desagregados por ciudad y ponderados pueden llevarnos a concluir que Caracas y Lima constituyen las ciudades en las cuales la correlación entre capital social y contribución voluntaria es mayor.

Comparativamente entre tipo de organizaciones, al trabajar con datos sin ponderar son las organizaciones de Caridad las que presentan una influencia positiva en la decisión de cooperar en mayor número de ciudades y con datos ponderados son las de Caridad y comunitarias.

Las correlaciones positivas con la decisión de cooperar al trabajar con datos sin ponderar son: religiosa en Bogotá, de caridad en Buenos Aires, sindicato y «otras» en Caracas, de caridad y comunitarias en Lima. Al trabajar con datos ponderados, se muestran correlacionadas positivamente con la decisión de cooperar las siguientes organizaciones: religiosas en Bogotá, de caridad en Buenos Aires, comunitarias y sindicatos en Caracas, de caridad y comunitarias en Lima.

No se encontró un patrón que permita generalizar resultados para las seis ciudades acerca de una correlación positiva entre la pertenencia a organizaciones asociativas y la decisión de cooperar.

La intensidad de pertenencia a grupos asociativos

Según las regresiones a partir de la muestra agregada: presentadas en tablas A4.1, A5.1 y A6.1

Vale recordar que de acuerdo a como se define la intensidad de pertenencia según instancias de participación en el capítulo II, una mayor intensidad en este sentido no implica necesariamente dedicar mayor cantidad de horas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos.

De acuerdo a la definición de las variables dummies asociadas a cada nivel de intensidad según instancias de participación (alta, media, baja, y nula), a partir de las regresiones con datos agregados para las seis ciudades en su conjunto, el grado de intensidad con que el jugador participa en grupos asociativos parece no influir en la decisión de cooperar. Sin embargo, al medir la intensidad de pertenencia según cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, no se presentan resultados significativos en este sentido cuando se trabaja con datos sin ponderar; en cambio, los resultados a partir de la regresión donde se tomaron los datos agregados y ponderados para las seis ciudades en su conjunto, muestran que quienes dedican más de 40 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos (intensidad alta) son más propensos a cooperar que quienes no se han integrado a grupo alguno (0 horas).

Según las regresiones individuales para cada una de las ciudades: presentadas en A4.2, A4.3, A5.2, A5.3, A6.2 y A6.3

A partir de las tablas A4.2 y A4.3 se desprende que en **Bogotá**, tanto con observaciones sin ponderar como ponderadas, quienes pertenecen a grupos asociativos y concurren a las reuniones (intensidad baja), son más propensos a cooperar que quienes no se encuentran integrados en organización alguna (intensidad nula). A su vez, a partir de medir la intensidad según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos con datos sin ponderar, también resulta que quienes pertenecen

con baja intensidad (dedican menos o 10 hs. mensuales) son más propensos a cooperar que quienes no pertenecen a grupo alguno (tablas A5.2 y A5.3).

En **Buenos Aires**, a partir de las tablas A4.3 y A6.3, ocurre que al trabajar con datos ponderados y a partir de medir la intensidad según instancias de participación, quienes pertenecen a grupos con una intensidad mayor son quienes probablemente cooperan menos. Sin embargo, a partir de medir la intensidad de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades correspondientes y también al trabajar con observaciones ponderadas, dedicar mayor cantidad de horas (más de 40 horas mensuales) aumenta la probabilidad de contribuir con la cuenta grupal respecto a quienes no pertenecen a grupo alguno (tablas A5.3 y A6.3) y quienes dedican menos o 10 horas mensuales resultaron menos propensos a cooperar que quienes no se integran.

En **Caracas** no se encontraron resultados que se correspondan con la existencia de correlaciones entre la intensidad de pertenencia a grupos asociativos, ya sea según instancias de participación o bien según horas mensuales dedicadas a actividades correspondientes.

En **Lima** quienes dedican mayor cantidad de horas (más de 40 horas mensuales) a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, intensidad alta según instancias de participación, son más propensos a cooperar, esto ocurre indistintamente de cómo se tomen los datos.

En **Montevideo** en caso de observaciones ponderadas, integrarse a grupos con baja intensidad, según instancias de participación y horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos aumenta la probabilidad de cooperar en relación a quienes no se integran (A4.3 y A5.3). No existen correlaciones entre la intensidad de pertenencia a grupos y la decisión de cooperar si se trabaja con datos sin ponderar.

En **San José**, en caso de datos ponderados, se observa que quienes dedican más de 40 horas mensuales a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos cooperan en mayor medida que el resto de los jugadores (tabla A5.3 y A6.3). No existen

correlaciones entre intensidad de pertenencia a grupos y un comportamiento cooperativo en caso de trabajar con datos sin ponderar.

Se esperaba encontrar una correlación positiva entre la intensidad alta de pertenencia a grupos asociativos y la propensión a integrarse. La evidencia empírica no permite validar dicha hipótesis cuando se mide la intensidad de pertenencia según las instancias de participación, sin embargo al medir la intensidad a partir de la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos asociativos los resultados, en caso de datos ponderados, permiten sostener la relación entre estos dos conceptos para las ciudades en general (observaciones agregadas) e individualmente para las ciudades de Buenos Aires, San José y Lima. En el caso de Lima, la hipótesis puede aceptarse indistintamente de cómo se utilicen los datos.

Acerca de las características individuales que inciden en la propensión a asociarse de los individuos

Según las regresiones a partir de la muestra agregada: presentadas en tablas A7.1

Que el jugador sea hombre o mujer muestra no tener influencia en que el mismo pertenezca a algún grupo asociativo, ya sea en el caso de tomar las observaciones ponderadas o sin ponderar.

Respecto a los tramos de edad, los jugadores que pertenecen a los dos tramos mayores de edad, 39 a 59 y de 60 a 72 años presentan mayor probabilidad de pertenecer a alguna organización asociativa respecto a los jugadores que pertenecen al tramo más joven de edad, este resultado se presenta sólo en caso de trabajar con datos sin ponderar. Los más adultos se asocian más que los más jóvenes, o bien vale decir que la propensión a asociarse aumenta con la edad.

En caso de trabajar con observaciones sin ponderar, los jugadores que poseen secundaria completa, lo cual se corresponde con un nivel educativo medio, se encuentran mayormente asociados a organizaciones asociativas respecto a quienes

poseen un nivel educativo más bajo. Con datos ponderados, tanto la edad como el nivel educativo muestran no influir en la decisión de integrarse a grupos asociativos.

Las relaciones encontradas en cuanto al estrato socioeconómico al trabajar con el total de la muestra y datos sin ponderar, muestran que quienes pertenecen al estrato medio y alto presentan una propensión mayor a integrarse en grupos asociativos respecto a los de estrato bajo. La propensión es mayor en el estrato alto respecto al medio. A su vez con datos ponderados, sólo quienes pertenecen al estrato medio muestran una propensión mayor a integrarse respecto a los de estrato bajo.

Encontrarse ocupado laboralmente y de acuerdo a como fueron clasificados los jugadores ocupados en el instrumento de recolección de datos (encuesta), no incide en que el jugador pertenezca a alguna organización asociativa en relación al resto de los jugadores.

A partir de trabajar con observaciones sin ponderar, la probabilidad de que el jugador se encuentre asociado en algún grupo aumenta cuando el mismo posee un trabajo clasificado como de mayor requerimiento social respecto al resto de los jugadores.

Resulta interesante saber que, a diferencia de lo esperado de acuerdo a otros trabajos empíricos y al trabajar con observaciones ponderadas, quienes no residen desde siempre en la ciudad se encuentran mayormente integrados a grupos asociativos en relación a quienes han residido toda la vida. Sin embargo, cuando el jugador es propietario de la residencia en la cual vive, la probabilidad de que el mismo se encuentre asociado en algún grupo aumenta independientemente del trato que se les dé a las observaciones. La influencia de esta variable es mayor en caso de trabajar con datos ponderados.

A su vez, al trabajar con datos sin ponderar, quienes declaran vivir en apartamento muestran estar mayormente adheridos a alguna organización asociativa.

Contar con servicio corriente de teléfono muestra una correlación positiva con el hecho de pertenecer a un grupo asociativo cuando las observaciones se toman ponderadas.

La regresión a partir del conjunto de datos ponderados muestra que la probabilidad de pertenecer a algún grupo u organización aumenta cuando el jugador pertenece a la ciudad de Bogotá respecto a Lima. A partir de datos sin ponderar la misma probabilidad aumenta en caso de pertenecer a Bogotá respecto a Caracas y Lima. Los resultados descriptivos muestran también en este sentido un promedio de pertenencia a grupos asociativos mayor en la ciudad de Bogotá que en Caracas y Lima.

Según las regresiones individuales para cada una de las ciudades: presentadas en las tablas A7.2 y A7.3

En **Bogotá**, al trabajar con datos sin ponderar, quienes pertenecen al tramo medio de edad, 39-59 años, presentan una mayor propensión de integración a grupos. A su vez, se encuentra una mayor propensión a asociarse en quienes poseen un nivel educativo alto, estudios universitarios, respecto a los que poseen uno bajo, ya sea con observaciones ponderadas o sin ponderar. Cuando se trabaja con datos ponderados los propietarios resultaron ser más propensos a estar integrados en grupos asociativos. En cualquiera de los casos no existe propensión mayor o menor a asociarse de parte de las mujeres ni tampoco el estrato socioeconómico muestra incidir en la propensión a integrarse. Con datos ponderados o no, las restantes variables sociodemográficas definidas en el capítulo II y no mencionadas muestran no influir en la propensión a integrarse a grupos asociativos.

En **Buenos Aires**, y tanto con datos sin ponderar como ponderados, los resultados muestran que los hombres son más propensos a asociarse a grupos que las mujeres. Quienes pertenecen al tramo más alto de edad, 60-72 años, se muestran más propensos a integrarse en caso de datos sin ponderar. Los jugadores que poseen un nivel educativo bajo son más propensos a integrarse respecto a quienes poseen uno alto en caso de datos ponderados. También, en caso de datos ponderados, quienes pertenecen al estrato

socioeconómico alto presentan una probabilidad mayor de asociarse que quienes pertenecen al bajo. Quienes no han residido en la ciudad desde toda la vida, en caso de trabajar con datos ponderados, se encuentran mayormente integrados a grupos asociativos. En cuanto a la propiedad de la vivienda en la cual habita el jugador resultaron ser más cooperativos quienes son propietarios, tanto en caso de trabajar con datos ponderados como sin ponderar. Con datos sin ponderar, la variable que se corresponde con el hecho de que el jugador resida en apartamento se correlaciona positivamente con la pertenencia a grupos asociativos. Buenos Aires es la única ciudad donde existe una correlación positiva entre quienes poseen un servicio telefónico corriente (no celular) y quienes están integrados a algún grupo asociativo en caso de trabajar con datos ponderados.

En **Caracas** y con datos ponderados, resultó que quienes pertenecen al tramo entre 28 y 38 años poseen una probabilidad menor de pertenecer a algún grupo asociativo respecto a los jugadores más jóvenes (17-27 años), y no existe influencia alguna de la edad en la propensión a asociarse al trabajar con datos sin ponderar. Los propietarios de la vivienda en la cual habitan resultaron ser más propensos a cooperar tanto en caso de datos ponderados como sin ponderar. A su vez, el hecho de que el jugador resida en apartamento se correlaciona positivamente con la pertenencia a grupos asociativos en caso de datos ponderados.

En **Lima**, al trabajar con datos ponderados, son los tramos del medio, de 28 a 38 años y de 39 a 59, respecto del tramo más joven, los que resultaron correlacionados positivamente con la pertenencia a grupos, siendo mayor la influencia del tramo de 39-59 años. En la misma ciudad con observaciones sin ponderar, además de los tramos medios también el tramo mayor, de 60 a 72 años resulta correlacionado positivamente con la pertenencia a grupos, y la influencia de este tramo es mayor respecto a los tramos medios, por lo que la gente más joven es la que menos se integra a grupos asociativos. Cuando se trabaja con datos sin ponderar, el nivel educativo medio resulta aumentar la probabilidad de pertenencia a grupos. Respecto al estrato socioeconómico, son quienes pertenecen al medio respecto al bajo quienes más cooperan en caso de trabajar con datos ponderados. Sólo en la ciudad de Lima y con datos ponderados, los jugadores que

se clasifican como desocupados presentan una probabilidad mayor de encontrarse integrados a grupos asociativos. A su vez, también con datos ponderados, los jugadores que tienen un empleo clasificado como de mayor habilidad social son más propensos a asociarse a grupos. A diferencia de lo esperado y en caso de datos sin ponderar, los jugadores propietarios resultaron menos propensos a cooperar.

En **Montevideo**, tanto al trabajar con datos ponderados como sin ponderar, los más adultos (60 a 72 años) son quienes se encuentran mayormente integrados a grupos asociativos. El nivel educativo medio aumenta la probabilidad de pertenencia a grupos en caso de trabajar tanto con datos ponderados como sin ponderar. Los resultados, al trabajar con datos ponderados, muestran que quienes tienen un empleo clasificado como de mayor habilidad social son más propensos a asociarse a grupos.

En la ciudad de **San José**, los más adultos (60-72 años) son quienes más se integran en organizaciones asociativas. Los jugadores que permanecen en la ciudad desde toda la vida muestran estar menos interesados en formar parte de algún grupo asociativo, este resultado se presenta en caso de datos ponderados.

Resulta interesante conocer que en caso de trabajar con datos sin ponderar el estrato socioeconómico muestra no incidir en la propensión a asociarse de los individuos en ninguna de las seis ciudades; el mismo resultado ocurre en caso de quienes se encuentran ocupados respecto a los desocupados; tampoco demostró incidir el hecho de no residir desde siempre en la ciudad ni de no poseer un servicio telefónico corriente.

En caso de trabajar con datos ponderados, el hecho de habitar en apartamento es la única variable que no presenta influencia en ningún sentido en la propensión a asociarse en ninguna de las seis ciudades.

La actitud en pro del bienestar social y la pertenencia a grupos asociativos

Según las regresiones a partir de la muestra agregada: presentadas en tabla A7.1

Tanto al trabajar con observaciones ponderadas como sin ponderar para el total de la muestra, quienes reflejan tener una actitud pro social presentan una probabilidad de pertenencia a grupos asociativos mayor que el resto de los jugadores.

Según las regresiones individuales para cada una de las ciudades: presentadas en las tablas A7.2 y A7.3

En caso de datos sin ponderar, resulta que en Buenos Aires y San José quienes han declarado tener una actitud en pro del bienestar social se encuentran mayormente integrados a grupos asociativos. Al trabajar con datos ponderados tener una actitud en pro del bienestar colectivo aumenta la probabilidad de formar parte de alguna organización asociativa en las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Caracas, y San José.

Por lo tanto, a partir de los resultados econométricos, la hipótesis que relaciona en sentido positivo la pertenencia a grupos asociativos y poseer una actitud en pro del bienestar social puede aceptarse en caso general (al trabajar con la muestra agregada), y en los casos de Bogotá y Caracas en caso de datos ponderados y Buenos Aires y San José indistintamente de cómo se traten los datos. Sin embargo, esta variable nunca mostró influir en ninguna de las dos decisiones modelizadas en forma negativa.

Capítulo IV. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

En la presente investigación se reportan los resultados acerca de la relación entre capital social y contribución voluntaria para seis ciudades latinoamericanas: Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Lima, Montevideo y San José de Costa Rica, a partir de una estrategia de investigación experimental. El trabajo ha sido orientado mediante tres hipótesis que refieren a: el nivel de contribución voluntaria realizado por los jugadores, la pertenencia e intensidad de pertenencia a grupos asociativos y la incidencia de determinadas variables sociodemográficas y poseer una actitud en pro del bienestar social en la propensión a integrarse. La metodología utilizada para el análisis de datos fue la modelización de las decisiones de contribución voluntaria e integración a grupos asociativos, a través de la elaboración de distintos modelos econométricos de variable dependiente cualitativa. Los datos han sido analizados a partir de la muestra tal cual fue recabada originalmente y la muestra corregida a través de ponderadores. Los resultados encontrados proporcionan nuevos elementos de discusión y reflexión acerca de la importancia del capital social como promotor del comportamiento cooperativo y el bienestar social. Constituye un significativo aporte el poder realizar un análisis comparativo entre las seis ciudades estudiadas. A su vez, la diferencia en los resultados encontrados permite notar la importancia de la corrección del muestreo, lo cual mejora la validez de los resultados.

En cada una de las seis ciudades capitales existieron niveles de contribución voluntaria positivos, por lo que las decisiones realizadas por los agentes socioeconómicos reflejan tener en cuenta factores de índole solidario y cooperativo, los cuales la teoría convencional deja afuera del análisis económico. Sin embargo, en todas las ciudades la búsqueda del beneficio propio predomina ante la búsqueda del bienestar social. Estos resultados no difieren de los encontrados por estudios anteriores para igual clase de experimentos en contextos diferentes. A su vez, Caracas a partir de los datos descriptivos ha sido la ciudad que mostró el mayor nivel de contribución voluntaria, y quienes pertenecen a Bogotá presentaron una menor probabilidad de cooperar. Estos resultados justifican futuras investigaciones en relación a posibles causas que explican

las diferencias en los niveles de contribución voluntaria entre ciudades, posiblemente teniendo en cuenta elementos socioculturales o bien si las diferencias encontradas en este trabajo se encuentran viciadas por posibles problemas en la implementación de los juegos en las distintas ciudades.

Luego de intentar conocer si el capital social influye en la obtención de estos niveles de contribución voluntaria positivos, se puede concluir que en las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Caracas y Lima, la pertenencia a grupos asociativos es uno de los factores que promueve el alcance de decisiones individuales a favor de la actitud cooperativa. A su vez, se destaca que la relación entre pertenencia a grupos sociales y actitud cooperativa se cumple en casos específicos en cuanto al tipo de organización al que se encuentran integrados los individuos. Se mostraron correlacionadas positivamente con la decisión de cooperar las organizaciones: religiosas en Bogotá, de caridad en Buenos Aires, comunitarias y sindicatos en Caracas, de caridad y comunitarias en Lima.

Al ser Caracas y Lima las ciudades que presentan un mayor número de distintos tipos de organizaciones asociativas a las cuales pertenecen los jugadores, correlacionadas positivamente con la decisión de cooperar (a partir de trabajar tanto con datos ponderados como sin ponderar), se puede concluir que Caracas y Lima son las ciudades en las cuales la correlación entre capital social y contribución voluntaria es mayor.

La mayor intensidad de pertenencia, medida a partir de instancias en las que participa el individuo, no se asocia a mejoras en el nivel de contribución voluntaria. Sin embargo, a partir de medir la intensidad de acuerdo a la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, en caso de trabajar con las observaciones ponderadas la misma sí se asocia a mejoras en los niveles contributivos tanto en caso general, cuando se trabaja con la muestra agregada, como en caso de Buenos Aires, Lima y San José.

La actitud en pro- del bienestar social no en todas las ciudades muestra una influencia positiva tanto en propensión a integrarse como en la decisión de cooperar. Las ciudades de Lima y Montevideo han sido las únicas que no presentaron correlación alguna para ninguno de los casos (con observaciones ponderadas o no), entre quienes poseen una actitud en pro del bienestar social y la pertenencia a grupos asociativos.

En cuanto a la propensión a integrarse socialmente por parte de los individuos, la misma varía según la etapa de la vida en la que se encuentren las personas, la propensión es mayor en los tramos medios y mayores de edad, lo cual no contradice los resultados encontrados por Glaeser et al. (2000, 2002). En cambio, las personas más jóvenes se muestran menos propensas a integrarse a grupos asociativos, lo cual es consistente con los resultados encontrados por Whiting et al. (2003) y Lister, (2003).

En cuanto a las variables sociodemográficas, el nivel socioeconómico y el educativo (de acuerdo a años de educación formal) resultaron ser variables que condicionan la propensión hacia una mayor integración social de las personas en varias de las seis ciudades. En este sentido, resulta interesante para una próxima línea de investigación, cuestionarse la presencia de homogeneidad de las mismas variables al interior de los grupos sociales.

Al igual que los resultados encontrados por DiPasquale y Glaeser (1999), en tres de las seis ciudades estudiadas, ser propietario de la vivienda en la cual residen las personas reduce el nivel de movilidad, promoviendo la integración social.

En el caso de Buenos Aires (con datos ponderados) y Caracas (con datos sin ponderar), se puede concluir en la línea de Glaeser y Sacerdote (1999), quienes encuentran que quienes residen en apartamento son más propensos a integrarse socialmente. En Buenos Aires, al trabajar con datos ponderados, los hombres se integran más que las mujeres y quienes cuentan con un servicio telefónico de línea se encuentran mayormente integrados.

A partir de las reflexiones teóricas sobre el concepto de capital social y la relación del mismo con el comportamiento cooperativo de los individuos, la especificidad en

cuanto a la correlación que resulta entre estas dos variables induce a revisar la validez en cuanto a la medición del concepto de capital social como del instrumento de medición utilizado para el mismo. Puede discutirse que la pertenencia a organizaciones asociativas no sea suficiente como aproximación al constructo capital social. Para futuras investigaciones que contemplen otras dimensiones de dicho concepto y según antecedentes empíricos y elementos teóricos revisados, se predice un mejor ajuste en los resultados en cuanto al aumento del nivel de cooperación a través de la mayor integración social.

A partir de la literatura y los resultados encontrados en cuanto a la importancia de las relaciones sociales en la satisfacción de necesidades y mejora del bienestar social, se sugiere la creación de políticas públicas que promuevan la creación y desarrollo de organizaciones asociativas a nivel local, como forma de generar y mantener mayores niveles de capital social permitiendo la creación de recursos socioeconómicos que permitan la satisfacción de necesidades a nivel individual y colectivo.

Sobre todo en países donde la protección pública es escasa, se debe promover la creación de redes sociales, lo cual significa invertir en fuentes generadoras de solidaridad y cooperación, ambos recursos que benefician la reducción de la pobreza y la exclusión social, permitiendo así el desarrollo de una sociedad participativa y equitativa.

Los tradicionales sectores público y privado deberían proporcionar los medios para el surgimiento de un tercer sector complementario: el de las organizaciones asociativas.



BIBLIOGRAFÍA

Textos citados

Algalbi, S. y Maciel, M^a L. (2003) “Capital Social e Desenvolvimento Local. En: Lastres Martins H. M., Cassiolato, J. y Maciel, M^a L. (2003), Pequena Empresa. Cooperaçao e Desenvolvimento Local”. Relume Dumará, Río de Janeiro, pp. 423-440.

Anderson, L.; Mellor, J.; & Milyo, J. (2004) “Inequality, Group Cohesion, and Public Good Provision: An Experimental Analysis”. College of William and Mary – University of Missouri.

Anderson, L.; Mellor, J.; & Milyo, J. (2004). “Social Capital and Contributions in a Public Goods Experiment”. Working Papers 0317, Harris School.

Boix, C. y Posner, D. (2000) “Capital social y democracia”. Revista Española de Ciencia Política, vol. 1, n^o 2.

Bourdieu, P. (1983) “Forms of capital”. En: J. G. Richardson (ed.) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, New York: Greenwood Press, pp. 241-258.

Bourdieu, P. (1986) “Handbook of theory and research for the sociology of education”. Greenwood, Nueva York, pp. 241-258.

Candelo, N. y Polanía, S. (2007) “Pasos metodológicos de un diseño experimental para medir capital social y acción colectiva en seis ciudades latinoamericanas”. Bogotá: Universidad de los Andes-Facultad de Economía.

Candelo, N.; Cárdenas, J.C.; Ñopo, H.; y Polanía, S. (2007) “Construyendo Confianza y Capital Social para Reducir Barreras de Exclusión. Manual del Coordinador”. Research Department - BID. Bogotá: Universidad de los Andes. Facultad de Economía.

Cárdenas, J.C; Candelo, N.; y Polanía, S. (2007) “Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión”. Informe Final de Campo, Bogotá. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

Cárdenas, C.; Chong, A.; & Ñopo, H. (2008) “Stated social behavior and revealed actions: Evidence from six latin american countries using representative samples”. Universidad de los Andes - Inter-American Development Bank, Research Department.

Casas Pérez, M° de La Luz (2005) “La otra piel de la cultura: comunicación e identidad en el nuevo milenio”. En línea. Consulta realizada el 26 de Julio de 2007.

Coleman, J. (1988) “Social Capital in the Creation of Human Capital”. *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.

Coleman, J. (1990) “Foundations of Social Theory”. Cambridge: Harvard University Press.

Contandriopoulos AP.; Champagne .F; Potvin L.; Denis J.L. & Boyle P. (1991) “Preparar un proyecto de investigación”. Barcelona.

Dawes, R.; McTavish, J. & Shaklee, H. (1977) “Behaviour, communication and assumptions about other people’s behaviour in a commons dilemma situation”. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 35, n° 1, pp.1-11.

Díaz, J.J; Benavides, M.; y Galindo, C. (2007) “Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión”. Informe Final de Campo, Lima. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

DiPasquale, D. & Glaeser, E. (1999) “Incentives and Social Capital: Are homeowners better citizens?” *Journal of Urban Economics*, vol. 45, n° 2, pp. 354-384.

Durlauf, S. (2002) “On the empirics of social capital”. *Economic Journal*, vol. 112, pp. 459-479.

Flood, M. (1952) “Some Experimental Games”. Research Memorandum RM-789, RAND Corporation.

Festinger, L.; Schachter, S. & Black, K. (1950) “The Spatial Ecology of Group Formation”. En: L. Festinger, S. Schachter, & K. Back (eds.), *Social Pressure in Informal Groups*, 1950. Chapter 4.

Fudenberg, D. & Maskin, E. (1986) “The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information”. *Econometrica*, vol. 54, pp.533-554.

Fukuyama, F. (1996) “Trust: The social virtues and the creation of prosperity”. New York: Free Press Paperbacks.

Fukuyama, F. (1999) “La gran ruptura”. (The great diruption). Editorial Atlántida, Argentina.

Gandelman, N.; Piani, G.; Chiara, J. y Viejo, C. (2008) “Confianza, reciprocidad y aversión al riesgo en Uruguay: Evidencia de juegos experimentales”. Montevideo: Universidad ORT y UdelaR.

Glaeser, E. & Sacerdote, B. (1999) “The social consequences of Housing”, mimeographed.

Glaeser, E. & Sacerdote, B. (1999) “Why is There More Crime in Cities?” *Journal of Political Economy*, vol. 107, n° S6, by The University of Chicago.

Glaeser, E.; Laibson, D. & Sacerdote, B. (2000) “The Economic Approach to Social Capital”. NBER Working Paper No. 7728. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Glaeser, E. (2001) “The Formation of Social Capital. En: The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being”, ed. J. F. Helliwell.

Glaeser, E.; Laibson, D. & Sacerdote, B. (2002) “An economic approach to social capital”. *Economic Journal*, vol. 112, pp. 437-458.

Greif, A. (1993) “Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Trader’s Coalition”. *American Economic Review*, vol. 83, n°3, pp. 525-48.

Hanifan, L. J. (1916) “The Rural School Community Center”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*; vol. 67, pp. 130-138.

Harris, J. & De Renzio, P. (1997) “Missing link or analytically missing? The concept of social capital”. *Journal of International Development*, vol. 9, n° 7.

Hobbes, T. (2002) “Leviatán I”. Barcelona: RBA Coleccionables.

Isaac, M. R.; McCue, K. & Plott, C. (1985) “Public Goods Provision in an Experimental Environment”. *Journal of Public Economics*, vol. 26, n° 1, pp. 51-74.

Keiffman, S. (2007) “Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión”. Informe Final de Campo, Buenos Aires. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

Kliksberg, B. (2001) “El Capital Social. Dimensión Olvidada del Desarrollo”. Caracas, Venezuela. Universidad Metropolitana, Editorial Panapo.

Kliksberg, B. (2002) "Hacia una Economía con Rostro Humano". Maracaibo, Venezuela, Universidad del Zulia-OPUSU-Fondo de Cultura Económica.

Knack, S. & Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, pp. 1251-1288.

Kreps, D.; Milgrom P.; Roberts, J. & Wilson, R. (1982) "Rational Cooperation in the Finitely-Repeated Prisoners' Dilemma". *Journal of Economic Theory*, vol. 27, pp. 245-52.

LaPorta, R.; López-de-Silanes; Shleifer, A. & Vishny, R. (1997) "Trust in Large Organizations". *American Economic Review. Papers and Proceedings*, vol. 87, n° 2, pp. 333-338.

Ledyard, J. (1994) "Public Goods: A Survey of Experimental Research". California: California Institute of Technology. Division of the Humanities and Social Sciences.

Lister Smith, N.; Lister, R. & Middleton, S. (2003) 'Young People as "Active Citizens": towards an inclusionary view of citizenship and constructive social participation'. Loughborough University, Unpublished conference paper.

Loewenstein, G. (1999) "Experimental Economics from the vantage-point of Behavioural Economics". *The Economic Journal*. 109, F25-F34.

Marwell, G. & Ames, R. (1979) "Experiments on the provision of public goods: resources, interest, group size, and the free-rider problem". *American Journal of Sociology*, vol. 84, n° 6, pp. 1335-1360.

Narayan, Deepa (1999) "Bonds and Bridges: Social Capital And Poverty". Poverty Group, PREM, World Bank. En: www.worldbank.org.

Olson, M. (1982) "The Rise and Decline of the Nation: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities". New Heaven, CT: Yale University Press.

Ostrom, E. y Ahn, T. K. (2003) "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva". *Revista mexicana de sociología*, Año LXV, vol. 65, n°1, pp. 164. Instituto de Investigaciones Sociales. México.

Piani, G. y Gandelman, N. (2007) "Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión". Informe Final de Campo, Montevideo. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

Portes, A. (1998) "Social capital: Its origins and applications in modern sociology". Annual Review of Sociology; vol. 24, pp. 1-24.

Putnam, R.; Leonardi, R. & Nanetti, R. (1993) "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy". New Jersey: Princeton University Press.

Putnam, R. (1995) "Bowling Alone". America's Declining Social capital, Journal of Democracy, vol. 6, n°1, pp. 65-78.

Putnam, R. (2000) "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community". New York: Simon and Schuster.

Putnam, R. (2002) "Democracies in Flux. The evolution of social capital in contemporary society". Edited by R. Putnam. Oxford: Oxford University Press.

Putnam, R. (2003) "El Declive del Capital Social. Un Estudio Internacional sobre las Sociedades y el Sentido Comunitario". Nueva Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Ramírez, G. y Lederman, N. (2007) "Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión". Informe Final de Campo, Caracas. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

Robles, A. (2007) "Construyendo confianza y capital social para reducir barreras de exclusión". Informe Final de Campo, San José de Costa Rica. RES - BID. Proyecto no. RG-T1258. mimeo.

Rodríguez, D. (1995). "Gestión Organizacional". Chile: Pontificia, Universidad Católica de Chile.

Samuelson, P. (1954) "The Pure Theory of Public Expenditure". Review of Economics and Statistics, vol. 36, n°4, pp. 387-9.

Smith, V. (1976) "Experimental Economics: Induced Value Theory". American Economic Review.

Smith, V. (1994) "Economics in the Laboratory". The Journal of Economic Perspectives, vol. 8, n° 1, pp. 113-131.

Smith, V. (2004) En línea. Consulta realizada el 26 de marzo, 2008. Disponible en: <<http://www.prensalibre.com/pl/2004/marzo/26/84677.html>>

Taylor, M. (1982) "Community, Anarchy and Liberty". Nueva York: Cambridge University Press.

Uzzi, B. (1997) "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox Embeddedness". *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, pp. 35-67.

Neumann, J. & Morgenstern, O. (1994) "Theory of games and economic behavior". Princeton, NJ: Princeton University Press.

Whiting, E. & Harper, R. (2003) "Young people and Social Capital". Office for National Statistics.

Woolcock, M. & Narayan, D. (2000) "Social capital: implications for development theory, research and policy". *World Bank. Research Observer*; vol.15, nº 2, pp. 225-249.

Textos consultados

Alesina y Laferrara (2000). "Participation in Heterogeneous Communities". Quarterly Journal of Economics, vol. 115, n° 3, pp. 847-904.

Andreoni, J. (1988). "Why free ride? Strategies and learning in public goods experiments". Journal of Public Economics, vol. 37, pp. 291–304.

Andreoni, J. & Varian, H. (1992). "Pre-play contracts in the prisoners' dilemma". Technical report, CREST Working Paper, University of Michigan.

Andreoni, J. & Miller, J. (1993) "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence". The Economic Journal, vol. 103, n° 418, pp. 570-585.

Andreoni, J. (1993) "An Experimental Test of the Public-Goods Crowding-Out Hypothesis". The American Economic Review, vol. 83, n° 5, pp. 1317-1327.

Andreoni, J. (1995) "Cooperation in Public-Goods Experiments: Kindness or Confusion?" The American Economic Review, vol. 85, n° 4, pp. 891- 904.

Andreoni, J. & Vesterlund, L. (2001) "Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism". The Quarterly Journal of Economics, vol. 116, n° 1, pp. 293-312.

Andreoni, J.; Harbaugh, W. & Vesterlund, L. (2003). "The carrot or the stick: Rewards, punishments and cooperation". American Economic Review, vol. 93, pp. 893-902.

Anderson, L.; Mellor, J. & Milyo, J. (2004). "Social Capital and Contributions in a Public Goods Experiment". Working Papers 0317, Harris School.

Banco Interamericano de Desarrollo (2008) "Informe de Progreso Económico y Social 2008. IPES. Cap. 7: ¿Hasta qué punto los latinoamericanos confían y cooperan?". Estudios de campo sobre exclusión social en seis países de la región. Disponible en: <<http://www.iadb.org/res/ipes/2008/chapter7.cfm?language=sp>>.

Benegas-Lynch, A. (h) (1998) "Bienes Públicos, Externalidades y los Free-Riders: El argumento reconsiderado". Estudios Públicos, 71. Buenos Aires.

Bochet, O. & Putterman, L. (2004) "Not Just Babble: A Voluntary Contribution Experiment with Iterative Numerical Messages". University of Namur and Brown University.

Camerer, C. & Fehr, E. (2003) "Measuring social norms and preferences using experimental games: A guide for social scientists". California Institute of Technology – University of Zürich.

Cárdenas, J. C. (2003) "Real wealth and experimental cooperation: Evidence from field experiments". *Journal of Development Economics*, vol. 70, pp. 263-289.

Cárdenas, J. C.; Chong, A. & Ñopo, H. (2008) "To What Extent do Latin Americans Trust and Cooperate? Field Experiments on Social Exclusion in Six Latin American Countries". Universidad de los Andes - Inter-American Development Bank, Research Department.

Carpenter, J.; Danieri, A. & Takahashi, L. (2004) "Social capital and trust in Southeast Asian cities". *Urban Studies*, vol. 41, nº4, pp. 853-874.

Carpenter, J.; Danieri, A. & Takahashi, L. (2004) "Cooperation, trust, and social capital in Southeast Asian urban slums". *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 55, nº 4, pp. 533-551.

Carter, M. & Castillo, M. (2002) "The economic impacts of altruism, trust and reciprocity: An experimental approach to social capital". AAE Staff Papers, University of Wisconsin-Madison.

Castaño M., M^a S. (2005) "Los valores éticos del capital social y su influencia en el crecimiento económico". *Ética y Economía*, nº 823.

Chen, Y. & Tang, F. (1998) "Learning and Incentive-Compatible Mechanisms for Public Goods Provision: An Experimental Study". *The Journal of Political Economy*, vol. 106, nº 3, pp. 633-662.

Cooper, R.; DeJong, D.; Forsythe, R. & Ross, T. (1996) "Cooperation without reputation: Experimental evidence from prisoner's dilemma games". *Games and Economic Behavior*, vol. 12, pp. 187-218.

García Montalvo, J. y Reynal-Querol, M. (2003) "Capital Social: Instrumentos de medida y métrica desde la óptica de un economista empírico". España.

García-Sobrecases, F. y Montoro Pons, J. (2004) "Racionalidad ilimitada y provisión voluntaria de bienes públicos: Imposibilidad de alcanzar soluciones endógenas". Departamento de Economía Aplicada, Sección departamental Economía Política. Universitat de València: Estudios de Economía Aplicada, vol. 22, nº 2, pp. 213-229.

Glaeser, E.; Laibson, D; Scheinkman J. & Soutter, C. (2000) "Measuring trust". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, nº 3, pp. 811-846.

Glaeser, E.; Kolko, J. y Saiz, A. (2001) "Consumer City". *Journal of Economic Geography*, nº 1, pp. 27-50.

Helliwell, J. & Putnam, R. (1995) "Economic Growth and Social Capital in Italy". *Eastern Economic Journal*, vol. 21, pp. 295-307.

Helliwell, J. & Putnam, R. (1999) "Education and Social Capital". NBER Working Paper nº 7121. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Helliwell, J. (2001) "Social Capital, the Economy and Well-Being". *The Review of Economic Performance and Social Progress*.

Hooghe, M. (2003) "Participation in Voluntary Associations and Value Indicators: The Effect of Current and Previous Participation Experiences". *Free University of Brussels. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 32, No. 1, pp. 47-69.

Iisakka, L. (2007) "Medición del capital social y aplicaciones". Universidad del País Vasco- EUSTAT.

Isaac, M. & Walker, J. (1984) "The effects of communication on free riding behaviour". Discussion Paper, University of Arizona, Tucson.

Isaac, M. & Walker, J. (1988) "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 103, nº 1, pp. 179-199.

Lander Horrmann, R. (2004) "El capital social". En línea. Consulta realizada el 15 de Setiembre de 2004. Disponible en:
<<http://www.analitica.com/va/economia/opinion/4474217.asp>>.

Lister, R. (2003) "Investing in the Citizen-workers of the Future: Transformations in the Citizenship and the State under New Labour". Loughborough: Loughborough University, Blackwell Publishing.

Masclat, D.; Noussair, C.; Tucker, S. & Villeval, M. (2003) "Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism". *The American Economic Review*, vol. 93, nº 1, pp. 366-380.

Ménard, C. (1990) "L'Economie des organisations". Paris: La Découverte.

Randall G. H. (1997) "A Theory of the Theory of Public Goods". *Review of Austrian Economics*, vol. 10, nº 1, pp. 1-22.

Rey Biel, P. (2006) "Economía Experimental y Teoría de Juegos (EE y TJ)". Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.

Sobel, J. (2002) "Can We Trust Social Capital?". *Journal of Economic Literature*, vol. XL, pp. 139-154.

Stiglitz, J. (1995) "Los Bienes Públicos y los Bienes Privados suministrados por el Estado, en: *La Economía del Sector Público*". Barcelona: Antoni Bosch.

Varian, H. (1992) "The Public Goods, en: *Microeconomic Análisis*". Third Edition. New York. W.W. Norton & Company, Inc.

REGRESIONES PROBIT

TABLA A1. Regresión 1. Modelo base reproducido.

Tabla A1.1 Modelo base reproducido – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del jugador</i>		
Género: Mujer	0.01719 (0.05552)	0.05556 (0.09880)
Edad	0.01225 (0.00173)***	0.01133 (0.00329)***
Años de educación	-0.00126 (0.00924)	0.00039 (0.01527)
Estrato medio	0.02510 (0.06684)	0.00081 (0.12024)
Estrato alto	0.07918 (0.08420)	0.10762 (0.15276)
<i>Actitud pro-social</i>		
Índice pro-social	0.00373 (0.00129)***	0.00373 (0.00255)
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	0.37872 (0.12482)***	0.41242 (0.14128)***
Caracas	0.99608 (0.11901)***	1.13974 (0.16652)***
Lima	0.36297 (0.10758)***	0.45962 (0.12788)***
Montevideo	0.46611 (0.11066)***	0.46810 (0.12604)***
San José	0.45739 (0.12701)***	0.46500 (0.14384)***
Constant	-1.90324 (0.18739)***	-1.91344 (0.27992)***
Observations	3086	3085
Pseudo R-squared	0.05	0.05
Number of clusters	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A1.2 Modelo base reproducido para cada una de las seis ciudades – Observaciones sin ponderar.

	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>						
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.08916 (0.14167)	0.06897 (0.09485)	0.20089 (0.09852)**	-0.05561 (0.14628)	-0.13812 (0.14540)	-0.06833 (0.17728)
Edad	0.01472 (0.00612)**	0.01289 (0.00476)***	0.01106 (0.00485)**	0.01183 (0.00487)**	0.01675 (0.00366)***	0.00895 (0.00369)**
Años de educación	0.02262 (0.03148)	-0.03872 (0.01960)**	-0.01876 (0.02240)	0.00813 (0.02236)	0.01984 (0.01959)	-0.01109 (0.01859)
Estrato medio	0.20872 (0.17494)	0.13061 (0.17144)	-0.07226 (0.12590)	-0.14235 (0.16728)	-0.06567 (0.15634)	0.33163 (0.22587)
Estrato alto	0.24056 (0.29174)	0.44412 (0.18190)**	0.04045 (0.16232)	-0.29500 (0.18116)	-0.25034 (0.15517)	0.54236 (0.27418)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00106 (0.00379)	0.00651 (0.00342)*	0.00385 (0.00279)	0.00234 (0.00298)	0.00557 (0.00275)**	-0.00110 (0.00435)
Constant	-2.23232 (0.56110)***	-1.41777 (0.36616)***	-0.71421 (0.31354)**	-1.35073 (0.35381)***	-1.77814 (0.35997)***	-1.10067 (0.46117)**
Observations	567	495	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.03	0.04	0.02	0.02	0.04	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A1.3 Modelo base reproducido para cada una de las seis ciudades – Observaciones ponderadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.16562 (0.15988)	-0.00498 (0.20234)	0.55968 (0.13258)***	-0.08961 (0.18490)	-0.13030 (0.15539)	-0.08954 (0.20855)
Edad	0.01003 (0.00690)	0.01121 (0.00562)**	0.01357 (0.00852)	0.01372 (0.00507)***	0.01778 (0.00358)***	0.00879 (0.00381)**
Años de educación	0.02650 (0.03206)	-0.02528 (0.02491)	-0.01118 (0.04614)	0.00441 (0.02671)	0.02169 (0.02358)	-0.01080 (0.02016)
Estrato medio	0.13044 (0.18380)	0.02909 (0.25900)	0.16471 (0.31651)	-0.22389 (0.20420)	-0.03451 (0.18789)	0.21313 (0.25133)
Estrato alto	0.10137 (0.37909)	0.42432 (0.23376)*	0.13445 (0.26910)	-0.40068 (0.21088)*	-0.35008 (0.20052)*	0.43708 (0.28529)
<i>Actitud pro-social</i>						
Indice pro-social	-0.00115 (0.00492)	0.00458 (0.00459)	0.01356 (0.00661)**	0.00052 (0.00351)	0.00548 (0.00260)**	0.00235 (0.00482)
Constant	-1.90948 (0.54245)***	-1.30349 (0.46624)***	-1.72811 (0.77482)**	-1.13876 (0.37784)***	-1.84059 (0.37747)***	-1.25732 (0.46624)***
Observations	567	494	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.02	0.03	0.10	0.03	0.05	0.02
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A2. Regresión 2. Relación entre la pertenencia a alguna organización y la decisión de cooperar.

Tabla A2.1 Relación entre la pertenencia a alguna organización y la decisión de cooperar – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del jugador</i>		
Género: Mujer	0.01773 (0.05574)	0.05666 (0.09942)
Edad	0.01204 (0.00175)***	0.01118 (0.00336)***
Años de educación	-0.00212 (0.00931)	0.00006 (0.01542)
Estrato medio	0.02234 (0.06674)	-0.00345 (0.11767)
Estrato alto	0.07595 (0.08393)	0.10270 (0.15026)
<i>Actitud pro-social</i>		
Índice pro-social	0.00362 (0.00130)***	0.00362 (0.00256)
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	0.38087 (0.12495)***	0.41166 (0.14154)***
Caracas	1.00104 (0.11893)***	1.13946 (0.16599)***
Lima	0.37053 (0.10696)***	0.46560 (0.12840)***
Montevideo	0.46950 (0.11035)***	0.47039 (0.12618)***
San José	0.46078 (0.12685)***	0.46819 (0.14347)***
<i>Variables de interés</i>		
Pertenece al menos a un grupo	0.05514 (0.05320)	0.04168 (0.09865)
Constant	-1.90426 (0.18737)***	-1.91573 (0.27992)***
Observations	3086	3085
Pseudo R-squared	0.05	0.05
Number of clusters	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A2.2 Relación entre la pertenencia a alguna organización y la decisión de cooperar en cada una de las seis ciudades – Observaciones sin ponderar.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.07586 (0.14092)	0.05729 (0.09319)	0.20752 (0.09603)**	-0.05654 (0.14633)	-0.13943 (0.14613)	-0.06594 (0.17336)
Edad	0.01432 (0.00612)**	0.01348 (0.00492)**	0.01074 (0.00480)**	0.01111 (0.00485)**	0.01660 (0.00373)**	0.00917 (0.00387)**
Años de educación	0.01900 (0.03229)	-0.03759 (0.01920)*	-0.01884 (0.02231)	0.00470 (0.02174)	0.01859 (0.02043)	-0.01058 (0.01834)
Estrato medio	0.20746 (0.17783)	0.13661 (0.16921)	-0.07979 (0.12569)	-0.14495 (0.16708)	-0.06977 (0.15624)	0.33346 (0.22519)
Estrato alto	0.23551 (0.28577)	0.45488 (0.18364)**	0.03159 (0.16462)	-0.29275 (0.18249)	-0.25275 (0.15544)	0.54644 (0.27124)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Indice pro-social	0.00071 (0.00372)	0.00686 (0.00350)**	0.00370 (0.00287)	0.00220 (0.00297)	0.00545 (0.00276)**	-0.00097 (0.00449)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.22311 (0.14589)	-0.11578 (0.11536)	0.09197 (0.11501)	0.13870 (0.13008)	0.05038 (0.12387)	-0.05018 (0.16672)
Constant	-2.25988 (0.55655)**	-1.42069 (0.36419)**	-0.73021 (0.30784)**	-1.32692 (0.34536)**	-1.77055 (0.36293)**	-1.10544 (0.46082)**
Observations	567	495	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.04	0.05	0.02	0.02	0.04	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A2.3 Relación entre la pertenencia a alguna organización y la decisión de cooperar en cada una de las seis ciudades – Observaciones ponderadas.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.16018 (0.16003)	-0.01221 (0.20521)	0.59034 (0.14020)***	-0.08947 (0.18472)	-0.13440 (0.15752)	-0.08033 (0.20189)
Edad	0.00960 (0.00691)	0.01162 (0.00586)**	0.01197 (0.00890)	0.01377 (0.00507)***	0.01742 (0.00363)***	0.00955 (0.00408)**
Años de educación	0.02376 (0.03296)	-0.02686 (0.02444)	-0.01538 (0.04154)	0.00461 (0.02679)	0.01859 (0.02409)	-0.00862 (0.02008)
Estrato medio	0.12955 (0.18599)	0.05064 (0.24063)	0.14820 (0.32038)	-0.22157 (0.20899)	-0.04260 (0.18924)	0.22270 (0.24997)
Estrato alto	0.09994 (0.37400)	0.45310 (0.23548)*	0.12489 (0.27635)	-0.39924 (0.21155)*	-0.35647 (0.20210)*	0.45661 (0.27884)
<i>Actitud pro-social</i>						
Indice pro-social	-0.00167 (0.00482)	0.00489 (0.00479)	0.01235 (0.00641)*	0.00054 (0.00353)	0.00522 (0.00259)**	0.00277 (0.00489)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.18854 (0.17114)	-0.10182 (0.20824)	0.33282 (0.23940)	-0.01775 (0.13552)	0.12048 (0.12179)	-0.15222 (0.14846)
Constant	-1.91882 (0.54365)***	-1.27981 (0.45419)***	-1.70859 (0.70095)**	-1.13873 (0.37860)***	-1.82352 (0.38007)***	-1.28808 (0.46968)***
Observations	567	494	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.02	0.03	0.11	0.03	0.05	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A3. Regresión 3. Relación entre la pertenencia a organizaciones clasificadas según el instrumento de recolección de datos y la decisión de cooperar.

Tabla A3.1 Relación entre la pertenencia a organizaciones clasificadas según el instrumento de recolección de datos y la decisión de cooperar – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del jugador</i>		
Género: Mujer	0.01359 (0.05474)	0.04124 (0.09610)
Edad	0.01198 (0.00179)***	0.01121 (0.00308)***
Años de educación	-0.00269 (0.00951)	0.00210 (0.01507)
Estrato medio	0.02546 (0.06671)	-0.00012 (0.11334)
Estrato alto	0.08114 (0.08464)	0.05866 (0.14929)
<i>Actitud pro-social</i>		
Índice pro-social	0.00369 (0.00130)***	0.00370 (0.00243)
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	0.37186 (0.12209)***	0.36226 (0.14318)**
Caracas	0.99435 (0.11803)***	1.11115 (0.15672)***
Lima	0.36130 (0.10787)***	0.45532 (0.12963)***
Montevideo	0.45076 (0.10850)***	0.47500 (0.12985)***
San José	0.44866 (0.12692)***	0.47027 (0.14500)***
<i>Variables de interés</i>		
Caridad	0.12268 (0.10634)	0.59194 (0.15872)***
Comunitaria	0.02824 (0.09849)	0.06659 (0.14522)
Religiosa	-0.02205 (0.08318)	-0.03693 (0.16142)
Cultural o deportiva	-0.05704 (0.06723)	-0.04596 (0.12452)
Educación	-0.03518 (0.11808)	0.07287 (0.17594)
Asociación de vigilancia	-0.04285 (0.20899)	-0.18482 (0.26265)
Sindicato	0.23509 (0.15166)	-0.03075 (0.26332)
"Otras"	-0.00983 (0.07154)	-0.14535 (0.15348)
Constant	-1.86666 (0.18887)***	-1.90980 (0.27238)***
Observations	3085	3084
Pseudo R-squared	0.06	0.07
Number of clusters	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A3.2 Relación entre la pertenencia a organizaciones clasificadas según el instrumento de recolección de datos y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones sin ponderar.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.08840 (0.14698)	0.02501 (0.08924)	0.17779 (0.09586)*	-0.04657 (0.14728)	-0.11985 (0.14041)	-0.08822 (0.16272)
Edad	0.01397 (0.00623)**	0.01483 (0.00488)***	0.00969 (0.00478)**	0.00977 (0.00506)*	0.01741 (0.00405)***	0.00980 (0.00419)**
Años de educación	0.03071 (0.03057)	-0.04062 (0.02149)*	-0.03170 (0.02679)	0.00346 (0.02103)	0.01912 (0.02114)	-0.01056 (0.01978)
Estrato medio	0.19894 (0.18505)	0.12070 (0.16203)	-0.09708 (0.12688)	-0.12121 (0.16628)	-0.07498 (0.15455)	0.32160 (0.23234)
Estrato alto	0.26611 (0.27303)	0.43651 (0.18110)**	0.01409 (0.16842)	-0.25032 (0.18785)	-0.23007 (0.16539)	0.54616 (0.28016)*
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00036 (0.00372)	0.00669 (0.00362)*	0.00385 (0.00285)	0.00295 (0.00301)	0.00564 (0.00297)*	-0.00121 (0.00414)
<i>Variables de interés</i>						
Caridad	-0.20678 (0.33838)	0.24056 (0.14241)*	-0.12807 (0.37980)	0.63602 (0.36382)*	-0.19129 (0.29124)	0.34532 (0.36867)
Comunitaria	-0.15715 (0.25834)	-0.34766 (0.42369)	0.16499 (0.15775)	0.77270 (0.20434)***	-0.09350 (0.23242)	-0.39131 (0.28646)
Religiosa	0.47042 (0.16387)***	-0.39487 (0.22701)*	-0.16756 (0.17326)	-0.01419 (0.19798)	-0.09443 (0.22209)	-0.08336 (0.20135)
Cultural o deportiva	-0.20139 (0.19366)	-0.00681 (0.14364)	-0.04884 (0.13288)	0.15114 (0.18791)	-0.04361 (0.15860)	-0.17689 (0.27967)
Educación	-0.22743 (0.22283)	0.15330 (0.29574)	0.21999 (0.30391)	0.08104 (0.28756)	-0.59912 (0.39086)	-0.11318 (0.31984)
Asociación de vigilancia	-0.16032 (0.56423)	-0.28016 (0.49480)	-0.71232 (-102.034)	0.58425 (0.48008)	-0.08232 (0.59248)	-0.05586 (0.50709)
Sindicato	0.63723 (0.49641)	-0.82963 (0.50211)*	1.03320 (0.30628)***	0.45813 (0.37658)	0.26311 (0.28209)	0.14451 (0.42796)
"Otras"	-0.02460 (0.20770)	-0.15976 (0.18531)	0.32757 (0.15650)**	-0.53672 (0.28300)*	0.06178 (0.13087)	0.04769 (0.19101)
Constant	-2.30449 (0.56711)***	-1.40292 (0.39108)***	-0.52922 (0.35668)	-1.36213 (0.38511)***	-1.79579 (0.38988)***	-1.07187 (0.47125)**
Observations	566	495	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.06	0.06	0.04	0.05	0.05	0.04
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A3.3 Relación entre la pertenencia a organizaciones clasificadas según el instrumento de recolección de datos y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones ponderadas.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.19266 (0.16439)	-0.01758 (0.20425)	0.41422 (0.17313)**	-0.10996 (0.18990)	-0.11446 (0.14840)	-0.11424 (0.19300)
Edad	0.00948 (0.00702)	0.01153 (0.00526)**	0.00964 (0.00953)	0.01378 (0.00529)***	0.01829 (0.00401)***	0.01047 (0.00442)**
Años de educación	0.03392 (0.03193)	-0.02724 (0.02437)	-0.02637 (0.04885)	0.00983 (0.02373)	0.02170 (0.02463)	-0.00730 (0.02140)
Estrato medio	0.12456 (0.19208)	0.02076 (0.22682)	0.13485 (0.30338)	-0.24526 (0.20113)	-0.06193 (0.18708)	0.20954 (0.25173)
Estrato alto	0.15061 (0.34960)	0.33344 (0.21180)	0.17105 (0.25602)	-0.42283 (0.21549)**	-0.33521 (0.21008)	0.44391 (0.28152)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	-0.00169 (0.00483)	0.00467 (0.00467)	0.01153 (0.00665)*	0.00154 (0.00341)	0.00506 (0.00275)*	0.00202 (0.00437)
<i>Variables de interés</i>						
Caridad	-0.26606 (0.39175)	0.68262 (0.21009)***	0.86474 (0.58166)	0.76264 (0.32795)**	-0.22601 (0.29155)	0.55460 (0.33991)
Comunitaria	-0.16892 (0.25749)	-0.79080 (0.42908)*	0.70225 (0.36259)*	0.57457 (0.24436)**	-0.22055 (0.23621)	-0.54298 (0.27615)**
Religiosa	0.39795 (0.15028)***	-0.28931 (0.40926)	-0.68882 (0.36498)*	-0.10178 (0.23087)	0.13845 (0.22545)	-0.15586 (0.20250)
Cultural o deportiva	-0.17362 (0.25305)	-0.03980 (0.22693)	-0.02982 (0.25714)	0.12989 (0.22527)	0.08708 (0.18056)	-0.36388 (0.28447)
Educación	-0.33925 (0.19628)*	0.40305 (0.36959)	0.26087 (0.52760)	0.19512 (0.30467)	-0.64582 (0.40142)	-0.25324 (0.35941)
Asociación de vigilancia	-0.12025 (0.59927)	-0.73944 (0.29065)**	-0.50239 (-159.198)	0.06800 (0.49278)	0.07010 (0.62669)	0.07965 (0.56636)
Sindicato	0.68945 (0.52955)	-1.32365 (0.50395)***	1.22360 (0.50200)**	0.22795 (0.33520)	0.29619 (0.28871)	-0.06819 (0.35891)
"Otras"	-0.18979 (0.24284)	-0.11556 (0.26155)	0.46704 (0.33254)	-0.55301 (0.29388)*	0.03306 (0.15356)	0.02472 (0.21742)
Constant	-1.97874 (0.59482)***	-1.28653 (0.43233)***	-1.30813 (0.84130)	-1.29982 (0.39409)***	-1.85267 (0.40849)***	-1.23566 (0.47244)***
Observations	566	494	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.04	0.08	0.14	0.05	0.06	0.04
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A4. Regresión 4. Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación, y la decisión de cooperar.

Tabla A4.1 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación, y la decisión de cooperar – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del jugador</i>		
Género: Mujer	0.01702 (0.05560)	0.05486 (0.09774)
Edad	0.01207 (0.00176)***	0.01146 (0.00334)***
Años de educación	-0.00211 (0.00948)	0.00051 (0.01545)
Estrato medio	0.02308 (0.06670)	0.00422 (0.11642)
Estrato alto	0.07779 (0.08406)	0.11916 (0.15105)
<i>Actitud pro-social</i>		
Indice pro-social	0.00359 (0.00130)***	0.00353 (0.00251)
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	0.38035 (0.12529)***	0.40738 (0.14106)***
Caracas	0.99998 (0.11877)***	113.580 (0.16361)***
Lima	0.36910 (0.10672)***	0.45889 (0.12626)***
Montevideo	0.46802 (0.11037)***	0.46450 (0.12548)***
San José	0.45966 (0.12679)***	0.46405 (0.14307)***
<i>Variables de interés: intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación</i>		
Intensidad baja	0.02260 (0.08443)	0.00004 (0.15160)
Intensidad media	0.08550 (0.06283)	0.16647 (0.12719)
Intensidad alta	0.04078 (0.08122)	-0.09340 (0.10975)
Constant	-190.305 (0.18778)***	-192.476 (0.27592)***
Observations	3086	3085
Pseudo R-squared	0.05	0.06
Number of clusters	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A4.2 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación, y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones sin ponderar.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.07718 (0.13885)	0.05579 (0.09397)	0.20717 (0.09602)**	-0.04869 (0.14873)	-0.14201 (0.14557)	-0.06340 (0.17729)
Edad	0.01428 (0.00627)**	0.01369 (0.00496)***	0.01070 (0.00481)**	0.01108 (0.00480)**	0.01706 (0.00374)***	0.00929 (0.00408)**
Años de educación	0.02086 (0.03263)	-0.03860 (0.02002)*	-0.01884 (0.02434)	0.00054 (0.02166)	0.02061 (0.02063)	-0.01183 (0.01871)
Estrato medio	0.21312 (0.17830)	0.15062 (0.17641)	-0.07997 (0.12661)	-0.13429 (0.17263)	-0.06166 (0.15314)	0.35364 (0.22687)
Estrato alto	0.23805 (0.28295)	0.46962 (0.18687)**	0.03218 (0.16268)	-0.28396 (0.19081)	-0.25343 (0.16039)	0.53694 (0.26964)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00079 (0.00375)	0.00668 (0.00347)*	0.00369 (0.00285)	0.00263 (0.00285)	0.00535 (0.00278)*	-0.00076 (0.00464)
<i>VARIABLES DE INTERÉS: intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación</i>						
Intensidad baja	0.38298 (0.19585)*	-0.09368 (0.19442)	0.05992 (0.23584)	-0.17509 (0.19706)	0.21382 (0.16229)	-0.46227 (0.30073)
Intensidad media	0.18070 (0.15304)	-0.05739 (0.16348)	0.09910 (0.14005)	0.18963 (0.17782)	0.05837 (0.15387)	0.05326 (0.16394)
Intensidad alta	0.17047 (0.18791)	-0.22221 (0.20164)	0.09545 (0.19427)	0.24594 (0.17453)	-0.09424 (0.19470)	0.01835 (0.24557)
Constant	-2.28808 (0.56330)***	-1.41355 (0.37124)***	-0.72799 (0.32964)**	-1.31815 (0.34914)***	-1.80477 (0.36565)***	-1.12222 (0.47422)**
Observations	567	495	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.04	0.05	0.02	0.02	0.05	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A4.3 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación, y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones ponderadas.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.15361 (0.15856)	-0.02323 (0.19848)	0.56872 (0.14053)***	-0.08359 (0.18277)	-0.13484 (0.15727)	-0.08113 (0.20396)
Edad	0.00929 (0.00694)	0.01262 (0.00592)**	0.01005 (0.00818)	0.01403 (0.00510)***	0.01783 (0.00366)***	0.00952 (0.00429)**
Años de educación	0.02657 (0.03346)	-0.03502 (0.02456)	-0.01499 (0.03969)	0.00371 (0.02735)	0.02116 (0.02469)	-0.00746 (0.02021)
Estrato medio	0.13443 (0.19038)	0.11192 (0.22965)	0.13389 (0.32136)	-0.22030 (0.21475)	-0.03304 (0.18520)	0.24550 (0.25225)
Estrato alto	0.10798 (0.36387)	0.55828 (0.24778)**	0.13327 (0.27393)	-0.39723 (0.21386)*	-0.36504 (0.20921)*	0.45265 (0.28200)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	-0.00147 (0.00492)	0.00470 (0.00460)	0.01212 (0.00635)*	0.00070 (0.00349)	0.00524 (0.00262)**	0.00305 (0.00516)
<i>VARIABLES DE INTERÉS: intensidad de pertenencia a organizaciones, según instancias de participación.</i>						
Intensidad baja	0.45267 (0.20359)**	-0.25412 (0.28276)	-0.14837 (0.53032)	-0.21548 (0.22324)	0.28312 (0.16940)*	-0.59844 (0.30288)**
Intensidad media	0.10929 (0.16760)	0.21469 (0.28014)	0.41528 (0.26575)	0.04707 (0.19846)	0.08643 (0.15382)	0.03896 (0.16563)
Intensidad alta	0.07844 (0.22566)	-0.42960 (0.21302)**	0.41587 (0.30259)	0.01102 (0.19317)	0.01831 (0.19737)	-0.17272 (0.23262)
Constant	-1.94948 (0.55988)***	-1.24319 (0.42404)***	-1.61821 (0.71703)**	-1.15497 (0.37750)***	-1.86716 (0.38944)***	-1.32683 (0.48783)***
Observations	567	494	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.03	0.05	0.11	0.03	0.06	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A5. Regresión 5. Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar.

Tabla A5.1 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del jugador</i>		
Género: Mujer	0.01546 (0.05581)	0.04832 (0.09832)
Edad	0.01198 (0.00176)***	0.01088 (0.00323)***
Años de educación	-0.00213 (0.00931)	0.00103 (0.01538)
Estrato medio	0.02175 (0.06679)	-0.00028 (0.11707)
Estrato alto	0.07191 (0.08413)	0.05325 (0.15088)
<i>Actitud pro-social</i>		
Indice pro-social	0.00360 (0.00130)***	0.00376 (0.00241)
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	0.37316 (0.12316)***	0.35251 (0.14160)**
Caracas	1.00091 (0.11898)***	1.11140 (0.16089)***
Lima	0.37074 (0.10732)***	0.46265 (0.13048)***
Montevideo	0.46930 (0.11054)***	0.46793 (0.13003)***
San José	0.45948 (0.12653)***	0.46571 (0.14571)***
<i>Variables de interés: intensidad, según horas dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos</i>		
Intensidad baja (≤ 10 horas)	0.04510 (0.06543)	-0.10390 (0.11507)
Intensidad media (> 10 horas ≤ 40)	0.04701 (0.07254)	0.01409 (0.13978)
Intensidad alta (> 40 horas)	0.13352 (0.10907)	0.56512 (0.17503)***
Constant	-1.89701 (0.18754)***	-1.88745 (0.27926)***
Observations	3086	3085
Pseudo R-squared	0.05	0.07
Number of clusters	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A5.2 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones sin ponderar.

	<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>					
	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.07065 (0.14439)	0.03746 (0.09136)	0.20998 (0.09557)**	-0.06118 (0.14527)	-0.13416 (0.14925)	-0.06907 (0.17370)
Edad	0.01452 (0.00603)**	0.01367 (0.00495)***	0.01093 (0.00489)**	0.01131 (0.00490)**	0.01704 (0.00381)***	0.00956 (0.00391)**
Años de educación	0.02052 (0.03240)	-0.03610 (0.01933)*	-0.01918 (0.02242)	0.00201 (0.02179)	0.01885 (0.02052)	-0.01070 (0.01820)
Estrato medio	0.21652 (0.17621)	0.12818 (0.16731)	-0.08203 (0.12597)	-0.13700 (0.16547)	-0.06615 (0.15334)	0.34663 (0.22371)
Estrato alto	0.23772 (0.29178)	0.42915 (0.18893)**	0.03415 (0.16683)	-0.30080 (0.18423)	-0.25548 (0.15402)*	0.52776 (0.26749)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00065 (0.00363)	0.00700 (0.00345)**	0.00382 (0.00289)	0.00250 (0.00290)	0.00562 (0.00269)**	-0.00102 (0.00451)
<i>Variables de interés: intensidad, según horas dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos</i>						
Intensidad baja (≤ 10 horas)	0.32591 (0.17019)*	-0.27294 (0.17554)	0.12455 (0.14164)	0.02191 (0.17702)	0.17054 (0.12556)	-0.17294 (0.17633)
Intensidad media (> 10 horas ≤ 40)	0.09350 (0.17814)	-0.05402 (0.15102)	0.07133 (0.18320)	0.25723 (0.20849)	-0.11883 (0.18386)	0.07551 (0.17144)
Intensidad alta (> 40 horas)	-0.01852 (0.33495)	0.04694 (0.15933)	-0.06690 (0.36927)	0.69010 (0.35083)**	-0.17735 (0.31152)	0.16731 (0.40515)
Constant	-2.28085 (0.55017)***	-1.43444 (0.35935)***	-0.74133 (0.30856)**	-1.32240 (0.34478)***	-1.80527 (0.36604)***	-1.11542 (0.45957)**
Observations	567	495	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.04	0.05	0.02	0.03	0.05	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A5.3 Relación entre la intensidad de pertenencia a organizaciones, según la cantidad de horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar para cada una de las seis ciudades – Observaciones ponderadas.

	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Variable dependiente: Contribución Voluntaria</i>						
<i>Características del jugador</i>						
Género: Mujer	0.15899 (0.16299)	-0.03031 (0.20799)	0.54267 (0.14745)***	-0.10109 (0.18198)	-0.13035 (0.15927)	-0.08733 (0.20123)
Edad	0.00975 (0.00685)	0.01229 (0.00601)**	0.01061 (0.00962)	0.01335 (0.00494)***	0.01790 (0.00368)***	0.00975 (0.00409)**
Años de educación	0.02458 (0.03306)	-0.01690 (0.02461)	-0.01121 (0.04038)	0.00022 (0.02782)	0.01981 (0.02404)	-0.00870 (0.01968)
Estrato medio	0.13830 (0.18374)	0.03758 (0.23904)	0.17368 (0.30543)	-0.20779 (0.20032)	-0.04772 (0.18731)	0.24203 (0.24338)
Estrato alto	0.11245 (0.37699)	0.33041 (0.24867)	0.13748 (0.25008)	-0.40254 (0.21296)*	-0.35640 (0.19452)*	0.44588 (0.26801)*
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	-0.00185 (0.00473)	0.00544 (0.00444)	0.01230 (0.00645)*	0.00110 (0.00337)	0.00551 (0.00251)**	0.00289 (0.00497)
<i>VARIABLES DE INTERÉS: intensidad, según horas dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos</i>						
Intensidad baja (≤ 10 horas)	0.29942 (0.19127)	-0.63508 (0.25444)**	0.37521 (0.25062)	-0.14716 (0.16887)	0.27905 (0.12612)**	-0.23360 (0.15114)
Intensidad media (> 10 horas ≤ 40)	0.04753 (0.21468)	-0.04054 (0.28721)	0.10019 (0.32641)	0.08133 (0.24193)	-0.12175 (0.18661)	-0.12199 (0.17461)
Intensidad alta (> 40 horas)	-0.13569 (0.39380)	0.53013 (0.25305)**	0.76627 (0.66927)	0.80194 (0.35562)**	-0.13346 (0.31111)	0.24644 (0.38762)
Constant	-1.92574 (0.53789)***	-1.41836 (0.44604)***	-1.68496 (0.70489)**	-1.11728 (0.38608)***	-1.87380 (0.38039)***	-1.30641 (0.47404)***
Observations	567	494	485	541	580	418
Pseudo R-squared	0.03	0.08	0.12	0.04	0.06	0.03
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A6. Regresión 6. Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa, la intensidad alta de pertenencia según instancias de participación e intensidad alta de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar.

Tabla A6.1 Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa, la intensidad alta de pertenencia según instancias de participación e intensidad alta de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar – Observaciones agregadas

<i>Variable dependiente: Contribución voluntaria</i>						
	Observaciones sin ponderar			Observaciones ponderadas		
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	0.01773 (0.05574)	0.01735 (0.05574)	0.01494 (0.05568)	0.05666 (0.09942)	0.05578 (0.09800)	0.04641 (0.09722)
Edad	0.01204 (0.00175)***	0.01207 (0.00176)***	0.01201 (0.00177)***	0.01118 (0.00336)***	0.01155 (0.00332)***	0.01115 (0.00318)***
Años de educación	-0.00212 (0.00931)	-0.00189 (0.00946)	-0.00186 (0.00947)	0.00006 (0.01542)	0.00214 (0.01531)	0.00305 (0.01535)
Estrato medio	0.02234 (0.06674)	0.02251 (0.06662)	0.02191 (0.06670)	-0.00345 (0.11767)	-0.00151 (0.11702)	0.00202 (0.11728)
Estrato alto	0.07595 (0.08393)	0.07628 (0.08380)	0.07219 (0.08405)	0.10270 (0.15026)	0.10217 (0.14921)	0.05244 (0.14964)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00362 (0.00130)***	0.00360 (0.00130)***	0.00358 (0.00130)***	0.00362 (0.00256)	0.00351 (0.00253)	0.00359 (0.00238)
<i>Ciudades</i>						
Buenos Aires	0.38087 (0.12495)***	0.37863 (0.12524)***	0.37043 (0.12347)***	0.41166 (0.14154)***	0.39970 (0.14144)***	0.34382 (0.14137)**
Caracas	1.00104 (0.11893)***	1.00125 (0.11886)***	1.00117 (0.11899)***	1.13946 (0.16599)***	1.14281 (0.16482)***	1.11785 (0.15924)***
Lima	0.37053 (0.10696)***	0.36978 (0.10701)***	0.36986 (0.10724)***	0.46560 (0.12840)***	0.46113 (0.12721)***	0.45680 (0.12862)***
Montevideo	0.46950 (0.11035)***	0.46836 (0.11049)***	0.46801 (0.11064)***	0.47039 (0.12618)***	0.46486 (0.12593)***	0.46188 (0.12897)***
San José	0.46078 (0.12685)***	0.46089 (0.12686)***	0.45959 (0.12655)***	0.46819 (0.14347)***	0.47068 (0.14362)***	0.46822 (0.14505)***
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.05514 (0.05320)	0.06374 (0.05502)	0.05542 (0.05635)	0.04168 (0.09865)	0.10148 (0.11868)	0.00254 (0.11385)
Intensidad alta		-0.02311 (0.08068)	-0.02643 (0.08034)		-0.19493 (0.13156)	-0.19541 (0.12394)
Intensidad alta (> 40 horas)			0.08993 (0.10701)			0.62276 (0.15882)***
Constant	-1.90426 (0.18737)***	-1.90619 (0.18785)***	-1.89897 (0.18790)***	-1.91573 (0.27992)***	-1.93867 (0.27516)***	-1.90325 (0.27441)***
Observations	3086	3086	3086	3085	3085	3085
Pseudo R-squared	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.07
Number of clusters	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A6.2 Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa, la intensidad alta de pertenencia según instancias de participación e intensidad alta de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar – Observaciones sin ponderar.

<i>Variable dependiente: Contribución voluntaria</i>						
				Observaciones sin ponderar		
				Bogotá		Buenos Aires
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	0.07586 (0.14092)	0.07861 (0.13953)	0.08688 (0.14053)	0.05729 (0.09319)	0.05623 (0.09380)	0.04014 (0.09167)
Edad	0.01432 (0.00612)**	0.01459 (0.00618)**	0.01478 (0.00615)**	0.01348 (0.00492)***	0.01369 (0.00497)***	0.01373 (0.00489)***
Años de educación	0.01900 (0.03229)	0.01991 (0.03259)	0.02024 (0.03241)	-0.03759 (0.01920)*	-0.03807 (0.01885)**	-0.03720 (0.01907)*
Estrato medio	0.20746 (0.17783)	0.21215 (0.17659)	0.21675 (0.17716)	0.13661 (0.16921)	0.14765 (0.17090)	0.14457 (0.17038)
Estrato alto	0.23551 (0.28577)	0.24214 (0.28385)	0.25731 (0.28838)	0.45488 (0.18364)**	0.46556 (0.18075)**	0.44065 (0.18540)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00071 (0.00372)	0.00070 (0.00372)	0.00080 (0.00370)	0.00686 (0.00350)**	0.00671 (0.00350)*	0.00674 (0.00345)*
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.22311 (0.14589)	0.25871 (0.14493)*	0.27567 (0.15110)*	-0.11578 (0.11536)	-0.07298 (0.13716)	-0.13262 (0.13970)
Intensidad alta		-0.08781 (0.14897)	-0.08229 (0.15148)		-0.14888 (0.23780)	-0.15414 (0.23395)
Intensidad alta (> 40 horas)			-0.26121 (0.33068)			0.22789 (0.14993)
Constant	-2.25988 (0.55655)***	-2.28408 (0.56045)***	-2.31229 (0.55732)***	-1.42069 (0.36419)***	-1.41976 (0.35965)***	-1.41682 (0.35728)***
Observations	567	567	567	495	495	495
Pseudo R-squared	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
Number of clusters	28.00	28.00	28.00	25.00	25.00	25.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Variable dependiente: Contribución voluntaria

	Observaciones sin ponderar					
	Caracas			Lima		
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	0.20752 (0.09603)**	0.20768 (0.09606)**	0.21060 (0.09608)**	-0.05654 (0.14633)	-0.05802 (0.14735)	-0.06485 (0.14546)
Edad	0.01074 (0.00480)**	0.01074 (0.00480)**	0.01092 (0.00488)**	0.01111 (0.00485)**	0.01083 (0.00472)**	0.01056 (0.00459)**
Años de educación	-0.01884 (0.02231)	-0.01900 (0.02429)	-0.01925 (0.02439)	0.00470 (0.02174)	0.00168 (0.02122)	-0.00040 (0.02089)
Estrato medio	-0.07979 (0.12569)	-0.07951 (0.12736)	-0.07957 (0.12736)	-0.14495 (0.16708)	-0.13662 (0.16780)	-0.12641 (0.16282)
Estrato alto	0.03159 (0.16462)	0.03207 (0.16229)	0.03417 (0.16383)	-0.29275 (0.18249)	-0.28840 (0.18533)	-0.29268 (0.18388)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00370 (0.00287)	0.00370 (0.00287)	0.00379 (0.00293)	0.00220 (0.00297)	0.00245 (0.00293)	0.00256 (0.00292)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.09197 (0.11501)	0.08869 (0.12317)	0.09901 (0.12144)	0.13870 (0.13008)	0.08172 (0.15235)	0.05304 (0.15657)
Intensidad alta		0.00680 (0.22662)	0.00799 (0.22702)		0.16233 (0.19620)	0.14326 (0.19197)
Intensidad alta (> 40 horas)			-0.16949 (0.36710)			0.57157 (0.34525)*
Constant	-0.73021 (0.30784)**	-0.72876 (0.32910)**	-0.73918 (0.32553)**	-1.32692 (0.34536)***	-1.30311 (0.34509)***	-1.27544 (0.34186)***
Observations	485	485	485	541	541	541
Pseudo R-squared	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Number of clusters	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Variable dependiente: Contribución voluntaria

	Observaciones sin ponderar					
	Montevideo			San José		
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	-0.13943 (0.14613)	-0.14607 (0.14412)	-0.13966 (0.14624)	-0.06594 (0.17336)	-0.06077 (0.17763)	-0.06888 (0.17557)
Edad	0.01660 (0.00373)***	0.01680 (0.00378)***	0.01700 (0.00381)***	0.00917 (0.00387)**	0.00902 (0.00403)**	0.00901 (0.00404)**
Años de educación	0.01859 (0.02043)	0.01934 (0.02068)	0.01866 (0.02055)	-0.01058 (0.01834)	-0.01216 (0.01896)	-0.01225 (0.01895)
Estrato medio	-0.06977 (0.15624)	-0.06167 (0.15377)	-0.05372 (0.15264)	0.33346 (0.22519)	0.33506 (0.22680)	0.33838 (0.22485)
Estrato alto	-0.25275 (0.15544)	-0.24204 (0.15332)	-0.23457 (0.15562)	0.54644 (0.27124)**	0.54350 (0.26855)**	0.53512 (0.26559)**
<i>Actitud pro-social</i>						
Indice pro-social	0.00545 (0.00276)**	0.00538 (0.00278)*	0.00544 (0.00274)**	-0.00097 (0.00449)	-0.00086 (0.00451)	-0.00087 (0.00451)
<i>VARIABLES DE INTERÉS</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.05038 (0.12387)	0.11678 (0.11820)	0.12811 (0.11744)	-0.05018 (0.16672)	-0.09799 (0.15880)	-0.11611 (0.15978)
Intensidad alta		-0.20912 (0.16221)	-0.19576 (0.16340)		0.11832 (0.21833)	0.08411 (0.20802)
Intensidad alta (> 40 horas)			-0.20779 (0.30423)			0.27442 (0.30013)
Constant	-1.77055 (0.36293)***	-1.78283 (0.36540)***	-1.79558 (0.36569)***	-1.10544 (0.46082)**	-1.09509 (0.45843)**	-1.08889 (0.46102)**
Observations	580	580	580	418	418	418
Pseudo R-squared	0.04	0.04	0.05	0.03	0.03	0.03
Number of clusters	28.00	28.00	28.00	19.00	19.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A6.3 Relación entre la pertenencia a alguna organización asociativa, la intensidad alta de pertenencia según instancias de participación e intensidad alta de pertenencia según horas mensuales dedicadas a actividades relacionadas con la pertenencia a grupos, y la decisión de cooperar – Observaciones ponderadas.

<i>Variable dependiente: Contribución voluntaria</i>						
			Observaciones ponderadas			
			Bogotá		Buenos Aires	
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	0.16018 (0.16003)	0.16204 (0.15918)	0.17568 (0.16023)	-0.01221 (0.20521)	-0.01144 (0.19826)	-0.01241 (0.19929)
Edad	0.00960 (0.00691)	0.00990 (0.00688)	0.01004 (0.00686)	0.01162 (0.00586)**	0.01286 (0.00577)**	0.01284 (0.00564)**
Años de educación	0.02376 (0.03296)	0.02492 (0.03332)	0.02519 (0.03316)	-0.02686 (0.02444)	-0.02363 (0.02381)	-0.01985 (0.02516)
Estrato medio	0.12955 (0.18599)	0.13828 (0.18593)	0.14491 (0.18650)	0.05064 (0.24063)	0.05778 (0.23575)	0.06647 (0.24292)
Estrato alto	0.09994 (0.37400)	0.11841 (0.36862)	0.13876 (0.36797)	0.45310 (0.23548)*	0.45035 (0.22974)**	0.34798 (0.23578)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	-0.00167 (0.00482)	-0.00166 (0.00484)	-0.00162 (0.00482)	0.00489 (0.00479)	0.00458 (0.00465)	0.00494 (0.00413)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.18854 (0.17114)	0.25018 (0.15881)	0.27081 (0.16057)*	-0.10182 (0.20824)	0.00751 (0.25440)	-0.23220 (0.25301)
Intensidad alta		-0.17132 (0.13675)	-0.16842 (0.13901)		-0.42862 (0.28692)	-0.46569 (0.25315)*
Intensidad alta (> 40 horas)			-0.34745 (0.36464)			0.89499 (0.21365)***
Constant	-1.91882 (0.54365)***	-1.95017 (0.55269)***	-1.97479 (0.55446)***	-1.27981 (0.45419)***	-1.34865 (0.42221)***	-1.39594 (0.42044)***
Observations	567	567	567	494	494	494
Pseudo R-squared	0.02	0.02	0.03	0.03	0.04	0.08
Number of clusters	28.00	28.00	28.00	25.00	25.00	25.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Variable dependiente: Contribución voluntaria

	Observaciones ponderadas					
	Caracas			Lima		
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	0.59034 (0.14020)***	0.59659 (0.13811)***	0.56518 (0.14479)***	-0.08947 (0.18472)	-0.08871 (0.18286)	-0.10193 (0.17890)
Edad	0.01197 (0.00890)	0.01224 (0.00839)	0.01027 (0.00919)	0.01377 (0.00507)***	0.01373 (0.00503)***	0.01298 (0.00492)***
Años de educación	-0.01538 (0.04154)	-0.01959 (0.04021)	-0.01808 (0.04075)	0.00461 (0.02679)	0.00404 (0.02754)	0.00060 (0.02733)
Estrato medio	0.14820 (0.32038)	0.14952 (0.31729)	0.20231 (0.29881)	-0.22157 (0.20899)	-0.21998 (0.21194)	-0.20088 (0.20269)
Estrato alto	0.12489 (0.27635)	0.14383 (0.27701)	0.18159 (0.24306)	-0.39924 (0.21155)*	-0.39845 (0.21326)*	-0.40216 (0.21026)*
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.01235 (0.00641)*	0.01232 (0.00636)*	0.01209 (0.00637)*	0.00054 (0.00353)	0.00058 (0.00356)	0.00099 (0.00340)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.33282 (0.23940)	0.27659 (0.30250)	0.18701 (0.23525)	-0.01775 (0.13552)	-0.02964 (0.17700)	-0.08012 (0.17948)
Intensidad alta		0.14696 (0.36752)	0.17952 (0.36543)		0.03903 (0.26418)	0.02259 (0.26044)
Intensidad alta (> 40 horas)			0.53378 (0.61229)			0.87148 (0.35851)**
Constant	-1.70859 (0.70095)**	-1.67776 (0.71175)**	-1.61177 (0.71821)**	-1.13873 (0.37860)***	-1.13573 (0.37951)***	-1.10017 (0.38137)***
Observations	485	485	485	541	541	541
Pseudo R-squared	0.11	0.11	0.11	0.03	0.03	0.03
Number of clusters	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Variable dependiente: Contribución voluntaria

	Observaciones ponderadas					
	Montevideo			San José		
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	-0.13440 (0.15752)	-0.14024 (0.15496)	-0.13407 (0.15510)	-0.08033 (0.20189)	-0.08162 (0.20380)	-0.09697 (0.20180)
Edad	0.01742 (0.00363)***	0.01756 (0.00370)***	0.01774 (0.00371)***	0.00955 (0.00408)**	0.00959 (0.00414)**	0.00970 (0.00411)**
Años de educación	0.01859 (0.02409)	0.01930 (0.02447)	0.01859 (0.02433)	-0.00862 (0.02008)	-0.00834 (0.02073)	-0.00790 (0.02039)
Estrato medio	-0.04260 (0.18924)	-0.03350 (0.18672)	-0.02516 (0.18612)	0.22270 (0.24997)	0.22230 (0.25127)	0.23255 (0.24619)
Estrato alto	-0.35647 (0.20210)*	-0.35096 (0.20196)*	-0.33446 (0.20018)*	0.45661 (0.27884)	0.45653 (0.27958)	0.44584 (0.26882)*
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00522 (0.00259)**	0.00519 (0.00260)**	0.00525 (0.00257)**	0.00277 (0.00489)	0.00276 (0.00489)	0.00287 (0.00492)
<i>Variables de interés</i>						
Pertenece al menos a un grupo	0.12048 (0.12179)	0.16602 (0.11854)	0.18316 (0.11780)	-0.15222 (0.14846)	-0.14095 (0.14864)	-0.16368 (0.14917)
Intensidad alta		-0.14471 (0.18025)	-0.12943 (0.17910)		-0.02988 (0.22582)	-0.10299 (0.21101)
Intensidad alta (> 40 horas)			-0.25741 (0.29510)			0.51560 (0.30063)*
Constant	-1.82352 (0.38007)***	-1.83458 (0.38389)***	-1.84755 (0.38285)***	-1.28808 (0.46968)***	-1.29033 (0.46750)***	-1.30135 (0.47025)***
Observations	580	580	580	418	418	418
Pseudo R-squared	0.05	0.05	0.05	0.03	0.03	0.03
Number of clusters	28.00	28.00	28.00	19.00	19.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

TABLA A7. Regresión 7. Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y variables sociodemográficas.

Tabla A7.1 Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y variables sociodemográficas – Observaciones agregadas.

<i>Variable dependiente: Pertenece al menos a una organización asociativa</i>		
	Obs. sin ponderar	Obs. ponderadas
<i>Características del individuo</i>		
Género: Mujer	-0.03299 (0.04876)	-0.10626 (0.08434)
28-38 años	0.08504 (0.06867)	0.07427 (0.10533)
39-59 años	0.19824 (0.06593)***	0.13860 (0.10663)
60-72 años	0.38464 (0.09130)***	0.26944 (0.17433)
Secundaria completa	0.12615 (0.06906)*	0.00588 (0.10371)
Estudios superiores incompletos o más	0.10524 (0.06539)	-0.02267 (0.11934)
Estrato medio	0.12623 (0.06138)**	0.19681 (0.09219)**
Estrato alto	0.15292 (0.06628)**	0.18887 (0.12021)
<i>Actitud pro-social</i>		
Índice pro-social	0.00519 (0.00126)***	0.00669 (0.00204)***
<i>Variables de interés</i>		
Ocupado	-0.08635 (0.08260)	-0.11011 (0.15986)
Empleo que requiere mayor habilidad social	0.21248 (0.07824)***	0.02602 (0.13847)
Reside en la ciudad desde siempre	-0.03191 (0.05455)	-0.13808 (0.07976)*
Propietario de la vivienda en que habita	0.12300 (0.05394)**	0.33769 (0.08728)***
Habita en apartamento	0.14151 (0.06009)**	0.06611 (0.09562)
Servicio telefónico corriente (no celular)	0.03906 (0.07704)	0.19222 (0.11221)*
<i>Ciudades</i>		
Buenos Aires	-0.04582 (0.09378)	0.10458 (0.12187)
Caracas	-0.24840 (0.08948)***	-0.02346 (0.13424)
Lima	-0.26933 (0.08567)***	-0.21871 (0.10316)**
Montevideo	-0.12375 (0.09071)	-0.09710 (0.11702)
San José	-0.10651 (0.09227)	-0.17109 (0.12120)
Constant	-0.82566 (0.16858)***	-0.94198 (0.24190)***
Observations	3081	3080
Pseudo R-squared	0.03	0.05
Number of clusters	150.00	150.00
Robust standard errors in parentheses		

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A7.2 Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y variables sociodemográficas para cada una de las seis ciudades - Observaciones sin ponderar

<i>Variable dependiente: Pertenece al menos a una organización asociativa</i>						
	Observaciones sin ponderar					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	-0.01487 (0.10609)	-0.24626 (0.09786)**	-0.15229 (0.10510)	-0.05651 (0.10423)	0.03958 (0.11704)	0.13730 (0.16883)
28-38 años	0.09805 (0.19004)	0.16234 (0.16386)	-0.09586 (0.15616)	0.23750 (0.12567)*	0.05122 (0.18926)	-0.01648 (0.23837)
39-59 años	0.35281 (0.17548)**	-0.00371 (0.14573)	0.25684 (0.17252)	0.49817 (0.19011)***	0.08852 (0.15684)	0.01095 (0.17525)
60-72 años	-0.00042 (0.30312)	0.51973 (0.16950)***	-0.09886 (0.30634)	0.51755 (0.30253)*	0.39339 (0.20539)*	0.52121 (0.20618)**
Secundaria completa	0.26735 (0.16552)	-0.28528 (0.17824)	-0.15310 (0.19528)	0.33954 (0.16510)**	0.38696 (0.14437)***	-0.10706 (0.19142)
Estudios superiores incompletos o más	0.32307 (0.13406)**	-0.29552 (0.21091)	-0.20427 (0.19541)	0.23600 (0.18367)	0.17621 (0.13215)	0.09367 (0.15722)
Estrato medio	0.10919 (0.12398)	0.13214 (0.13288)	0.19872 (0.14785)	0.14447 (0.22308)	0.18943 (0.18646)	0.07205 (0.15075)
Estrato alto	0.10611 (0.14144)	0.17807 (0.17511)	0.19390 (0.15718)	0.18560 (0.27849)	0.11802 (0.16948)	0.20095 (0.18933)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00410 (0.00313)	0.00836 (0.00282)***	0.00542 (0.00371)	0.00228 (0.00308)	0.00499 (0.00304)	0.00684 (0.00266)**
<i>Variables de interés</i>						
Ocupado	-0.24272 (0.18565)	0.13034 (0.27344)	0.03934 (0.31466)	-0.34536 (0.21890)	0.12805 (0.16709)	0.03473 (0.14419)
Empleo que requiere mayor habilidad social	0.08929 (0.16505)	0.06003 (0.24769)	0.13531 (0.36170)	0.44989 (0.20017)**	0.20755 (0.12932)	0.19636 (0.17709)
Reside en la ciudad desde siempre	0.14055 (0.09842)	-0.13512 (0.15607)	-0.17486 (0.10774)	0.10768 (0.13947)	0.12198 (0.13860)	-0.30529 (0.18691)
Propietario de la vivienda en que habita	0.10120 (0.10102)	0.30001 (0.13790)**	0.31705 (0.14420)**	-0.21596 (0.12006)*	0.19818 (0.12800)	0.12109 (0.17063)
Habita en apartamento	-0.05054 (0.12812)	0.27562 (0.13552)**	0.20339 (0.16326)	-0.06216 (0.14568)	0.20964 (0.15552)	0.12861 (0.27386)
Servicio telefónico corriente (no celular)	-0.06938 (0.20639)	0.43754 (0.32266)	0.41089 (0.26136)	-0.03900 (0.15420)	0.16114 (0.15933)	-0.08631 (0.17786)
Constant	-0.63389 (0.40704)	-1.16588 (0.40161)***	-1.21096 (0.47345)**	-0.92108 (0.38612)**	-1.43959 (0.34957)***	-0.91861 (0.34833)***
Observations	567	497	485	539	580	413
Pseudo R-squared	0.03	0.07	0.05	0.03	0.06	0.04
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tabla A7.3 Relación entre la pertenencia a organizaciones asociativas y variables sociodemográficas para cada una de las seis ciudades - Observaciones ponderadas

<i>Variable dependiente: Pertenece al menos a una organización asociativa</i>						
	Observaciones ponderadas					
	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José
<i>Características del individuo</i>						
Género: Mujer	-0.03829 (0.12650)	-0.23279 (0.13574)*	-0.21073 (0.22087)	-0.11204 (0.15723)	0.06338 (0.13209)	0.16523 (0.17963)
28-38 años	-0.03735 (0.21426)	0.18825 (0.19952)	-0.46570 (0.24326)*	0.30910 (0.15451)**	0.03761 (0.20860)	0.02738 (0.27784)
39-59 años	0.23989 (0.17910)	-0.01656 (0.21011)	0.26590 (0.23540)	0.40644 (0.17188)**	0.06171 (0.16877)	-0.05914 (0.20257)
60-72 años	-0.00415 (0.34413)	0.20048 (0.25552)	-0.31653 (0.54401)	0.42965 (0.34631)	0.41474 (0.21009)**	0.61864 (0.19484)***
Secundaria completa	0.23708 (0.17429)	-0.29963 (0.19288)	-0.26903 (0.23112)	0.21337 (0.20244)	0.56391 (0.16614)***	-0.14619 (0.20590)
Estudios superiores incompletos o más	0.35779 (0.13745)***	-0.46676 (0.25414)*	-0.33885 (0.25571)	0.10523 (0.17909)	0.13483 (0.14404)	0.12794 (0.17624)
Estrato medio	0.06647 (0.14172)	0.26268 (0.18392)	0.36105 (0.27430)	0.35680 (0.20748)*	0.21836 (0.22543)	0.14445 (0.15778)
Estrato alto	-0.08436 (0.17771)	0.37136 (0.22203)*	0.05390 (0.20595)	0.33045 (0.25626)	0.15778 (0.19758)	0.31264 (0.21348)
<i>Actitud pro-social</i>						
Índice pro-social	0.00653 (0.00361)*	0.00969 (0.00328)***	0.01401 (0.00812)*	0.00160 (0.00413)	0.00487 (0.00319)	0.00659 (0.00325)***
<i>Variables de interés</i>						
Ocupado	-0.22809 (0.21263)	0.24942 (0.40515)	0.34757 (0.47707)	-0.36206 (0.19195)*	0.01197 (0.18584)	-0.08733 (0.17274)
Empleo que requiere mayor habilidad social	-0.02441 (0.19907)	-0.16794 (0.34669)	-0.08296 (0.42954)	0.33097 (0.19884)*	0.31228 (0.12969)**	0.34475 (0.21032)
Reside en la ciudad desde siempre	0.10176 (0.10386)	-0.50740 (0.16257)***	0.13211 (0.20823)	0.03591 (0.17255)	0.20503 (0.15076)	-0.46454 (0.18809)***
Propietario de la vivienda en que habita	0.22964 (0.09867)**	0.80092 (0.21586)***	0.61796 (0.20950)***	-0.15391 (0.12231)	0.21581 (0.13525)	0.13070 (0.17838)
Habita en apartamento	-0.03752 (0.14639)	0.26015 (0.17251)	0.46982 (0.25282)*	-0.14351 (0.17836)	0.04072 (0.15434)	0.34195 (0.29820)
Servicio telefónico corriente (no celular)	0.10319 (0.20945)	0.67509 (0.31599)**	0.34157 (0.53536)	0.05715 (0.14589)	0.23333 (0.16495)	0.01808 (0.18853)
Constant	-0.84356 (0.44684)*	-1.51923 (0.43621)***	-2.15543 (0.99896)**	-0.82717 (0.43652)*	-1.51941 (0.36896)***	-1.04249 (0.36599)***
Observations	567	496	485	539	580	413
Pseudo R-squared	0.03	0.13	0.12	0.03	0.07	0.07
Number of clusters	28.00	25.00	25.00	25.00	28.00	19.00

Robust standard errors in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Formato IV-1. ENCUESTA POST JUEGO

La información suministrada es estrictamente confidencial y solo se usará con fines estadísticos

A. Datos de Control

A0. Ciudad <u>Montevideo</u>
A1. Número General Único _____
A2. Sesión no. _____
L1. Número del Jugador _____
L2. Fecha de la sesión (día/mes) ____/____/2007
L3. Hora de inicio de la sesión ____:____
L4. Lugar de la sesión _____
G2. Coordinador que aplica la encuesta _____

B. Datos de la vivienda

B0. La vivienda donde Usted reside ahora es de tipo: (marque con una x)

1	<input type="checkbox"/>	1. Casa
2	<input type="checkbox"/>	2. Cuarto
3	<input type="checkbox"/>	3. Apartamento
4	<input type="checkbox"/>	4. Otro tipo de vivienda (carpa, tienda, vagón, embarcación, refugio natural, puente)

B1. La vivienda cuenta con servicios de (marque con x las opciones)

101	<input type="checkbox"/>	1. Alcantarillado-Saneamiento
102	<input type="checkbox"/>	2. Agua potable
103	<input type="checkbox"/>	3. Gas por cañería
104	<input type="checkbox"/>	4. Servicio telefónico corriente (no celular)
105	<input type="checkbox"/>	5. Recolección de basuras
106	<input type="checkbox"/>	6. Energía eléctrica

B2. La vivienda ocupada por su hogar es (marque con una x)

1	<input type="checkbox"/>	1. Propia, totalmente pagada
2	<input type="checkbox"/>	2. Propia, la están pagando
3	<input type="checkbox"/>	3. En Alquiler o en arriendo
4	<input type="checkbox"/>	4. Ocupante con permiso
5	<input type="checkbox"/>	5. Ocupante de hecho

B3. ¿En cuántos cuartos o habitaciones duermen las personas que componen su hogar? (excluya living, comedor, cocina, baños, garajes y cuartos destinados a negocio) _____

B4. Tamaño del hogar: ¿Cuántas personas residen habitualmente en su vivienda y componen su hogar? _____
(que comen de la misma "olla")

B5. De las personas que componen su hogar (B4), ¿Cuántas reciben ingresos? _____

B6. De las personas que componen su hogar (B4), ¿Cuántas son menores de 18 años? _____

C. Características del Entrevistado

C0. ¿Cuál es su parentesco con el jefe del hogar?

1. Jefe de hogar	10. Tío(a)	<input type="checkbox"/>
2. Esposo(a) o compañero(a)	11. Sobrino(a)	<input type="checkbox"/>
3. Hijo(a) o hijastro(a)	12. Primo(a)	<input type="checkbox"/>
4. Nieto(a)	13. Cuñado(a)	<input type="checkbox"/>
5. Padre, madre, padrastro (a)	14. Otro pariente del jefe	<input type="checkbox"/>
6. Hermano(a), hermanastro(a)	15. Empleado(a) del servicio doméstico	<input type="checkbox"/>
7. Yerno, nuera	16. Hijo(a) del servicio doméstico	<input type="checkbox"/>
8. Abuelo(a)	17. Trabajador	<input type="checkbox"/>
9. Suegro(a)	18. Otro no pariente	<input type="checkbox"/>

C1. Actualmente usted está: (marque con una x)

1	<input type="checkbox"/>	1. En unión libre
2	<input type="checkbox"/>	2. Casado(a)
3	<input type="checkbox"/>	3. Viudo(a)
4	<input type="checkbox"/>	4. Separado(a) o divorciado(a)
5	<input type="checkbox"/>	5. Soltero(a)

C2. ¿Usted se considera o se siente

1	<input type="checkbox"/>	1. Blanco.....pase a la C2b
2	<input type="checkbox"/>	2. Indígena.....pase a la C2a
3	<input type="checkbox"/>	3. Mestizo.....pase a la C2b
4	<input type="checkbox"/>	4. Negro o Afrodescendiente.....pase a la C2b

C2a. ¿A cuál grupo étnico pertenece? _____

C2b. ¿Usted cree que tiene ancestros

1	<input type="checkbox"/>	1. Blanco
2	<input type="checkbox"/>	2. Indígena
3	<input type="checkbox"/>	3. Amarillo
4	<input type="checkbox"/>	4. Negro o Afrodescendiente

C4. ¿Cuántos años continuos hace que vive en esta ciudad?
_____ años Si es menos de un año 00, si es toda la vida escriba 97 y pase a C6.

C5. ¿Dónde nació usted? _____

C5a. Ciudad _____

C5b. Departamento _____

C5c. País _____

C6. ¿La semana pasada usted:
(Leer las opciones hasta obtener una respuesta afirmativa)

1	<input type="checkbox"/>	1. trabajó?pase a la C9
2	<input type="checkbox"/>	2. no trabajó, pero sí tenía trabajo?.....pase a la C9
3	<input type="checkbox"/>	3. ¿No trabajó y no tenía trabajo?pase a la C8
4	<input type="checkbox"/>	4. ¿buscó trabajo?pase a la C7.
5	<input type="checkbox"/>	5. ¿Era estudiante?pase a la sección D
6	<input type="checkbox"/>	6. ¿Se dedicó a quehaceres de su hogar?..pase a la sección D
7	<input type="checkbox"/>	7. ¿Era jubilado(a) o pensionado(a)?pase a sección D
8	<input type="checkbox"/>	8. ¿Estaba incapacitado(a) o permanentemente para trabajar?pase a la sección D

C7. ¿Cuánto tiempo lleva usted buscando trabajo?
_____ meses ... Pase a la sección D.

C8. ¿Cuánto tiempo lleva Usted sin trabajar?
_____ meses ... Pase a la sección D.

C9. En su trabajo principal la semana pasada fue:
Leer las opciones hasta obtener una respuesta afirmativa

1	<input type="checkbox"/>	1. Empleado(a) u obrero?
2	<input type="checkbox"/>	2. Jornalero?
3	<input type="checkbox"/>	3. Empleado doméstico?
4	<input type="checkbox"/>	4. Patrón, o empleador(a)?
5	<input type="checkbox"/>	5. Trabajador por su cuenta sin emplear?
6	<input type="checkbox"/>	6. Profesional independiente?
7	<input type="checkbox"/>	7. Trabajador(a) sin pago en negocio familiar?

C3. Rasgos Fenotípicos. (Por favor marque el grado de certeza de los rasgos del encuestado. Donde "1" representa rasgos fenotípicos de una persona blanca y "4" rasgos fenotípicos de una persona Negra / afrodescendiente o indígena)

C3a. Blanco	1	2	3	4	Negro / Afrodescendiente
C3b. Blanco	1	2	3	4	Indígena

C10. [Encuestador, muestre tarjeta C10 antes de leer la pregunta]
¿Cuál fue la ocupación u oficio principal en que trabajó la semana pasada? (marque con una X una sola alternativa)

1	<input type="checkbox"/>	Miembro del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas
2	<input type="checkbox"/>	Profesional científico e intelectual
3	<input type="checkbox"/>	Técnico y profesional de nivel medio
4	<input type="checkbox"/>	Empleado de oficina
5	<input type="checkbox"/>	Trabajador de los servicios y vendedor de comercios y mercados
6	<input type="checkbox"/>	Agricultor y trabajador calificados agropecuarios y pesqueros
7	<input type="checkbox"/>	Oficial, operario y artesano de artes mecánicas y de otros oficios
8	<input type="checkbox"/>	Operador de instalaciones y máquinas y montadores
9	<input type="checkbox"/>	Trabajador no calificado
0	<input type="checkbox"/>	Fuerzas armadas
10	<input type="checkbox"/>	C10a. Sí, otra ¿Cuál? _____

C11. **¿Desde hace cuántos años se dedica a su ocupación?**
 _____ Años

C12. **¿En qué tipo de empresa o institución trabaja usted?**

0	<input type="checkbox"/>	0. Pública
1	<input type="checkbox"/>	1. Privada

C13. **¿Aproximadamente, cuántas personas incluida usted trabajan en la empresa que le paga o lo contrata?** _____ personas

C14. **¿Desde hace cuántos años se dedica a su trabajo en el lugar donde actualmente trabaja?** _____ Años

C15. **Es usted afiliado o beneficiario de una institución de salud?** (marque con una X)

0	<input type="checkbox"/>	No
1	<input type="checkbox"/>	Sí

C16. **En el último año, en promedio, ¿cuánto gana al mes por su trabajo en todas sus ocupaciones?** (Preguntar primero de manera directa. Si el entrevistado dudara o se negara a contestar, ayuda con los rangos de ingreso)

C16a. Valor _____ pesos

C16b. [Encuestador, muestre tarjeta C16b] **Rangos** (marque una sola alternativa)

1	<input type="checkbox"/>	1. ¿menos de \$3.000?
2	<input type="checkbox"/>	2. ¿Entre \$3,000 y \$6,000?
3	<input type="checkbox"/>	3. ¿Entre \$6,000 y \$12,000?
4	<input type="checkbox"/>	4. ¿Entre \$12,000 y \$24,000?
5	<input type="checkbox"/>	5. ¿Entre e \$24,000 y \$60,000?
6	<input type="checkbox"/>	6. ¿Entre \$60,000 y \$120,000?
7	<input type="checkbox"/>	7. ¿Más de 120,000 ?
9	<input type="checkbox"/>	9. No recibe ingresos

D. Características del hogar

D0. **En el último año, en promedio, ¿A cuánto ascienden los gastos mensuales de su hogar teniendo en cuenta gastos en alimentación, educación, salud, transporte, servicios públicos, recreación y/o arriendo?** (en caso necesario, ayuda con rangos de gastos)

D0a. Valor _____ pesos

D0b. [Encuestador, muestre tarjeta D0b] **Rangos** (marque una sola alternativa)

1	<input type="checkbox"/>	1. ¿menos de \$3.000?
2	<input type="checkbox"/>	2. ¿Entre \$3,000 y \$6,000?
3	<input type="checkbox"/>	3. ¿Entre \$6,000 y \$12,000?
4	<input type="checkbox"/>	4. ¿Entre \$12,000 y \$24,000?
5	<input type="checkbox"/>	5. ¿Entre e \$24,000 y \$60,000?
6	<input type="checkbox"/>	6. ¿Entre \$60,000 y \$120,000?
7	<input type="checkbox"/>	7. ¿Más de 120,000 ?

D1. **Imagínese una escalera de 10 peldaños, en que en el "1" se ubican los hogares más pobres de su ciudad y en el "10" se ubican los hogares con mayor riqueza de su ciudad, ¿dónde se ubicaría su hogar?** (marque con una X una sola alternativa)

Muy pobre

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Muy rico

D2. **¿Usted o alguno de los miembros de su hogar recibe beneficios de algún programa social del Estado en...?** (Marque con una X y mencione las alternativas dentro del servicio social señalado)

201	<input type="checkbox"/>	D201. Educación
	<input type="checkbox"/>	D2011. Entrega libros de texto y utiles escolares
	<input type="checkbox"/>	D2012. Entrega túnica y otras vestimentas
	<input type="checkbox"/>	D2013. Escuela tiempo completo (público)
	<input type="checkbox"/>	D2014. Asignaciones familiares
	<input type="checkbox"/>	D2015. Beca liceal
	<input type="checkbox"/>	D2019. otro, ¿cuál? _____

202	<input type="checkbox"/>	D202. Salud
	<input type="checkbox"/>	D2021. Programa Educación Sexual y Planif. Familiar
	<input type="checkbox"/>	D2022. Vacunación contra la gripe
	<input type="checkbox"/>	D2023. Apoyo económico para control embarazos
	<input type="checkbox"/>	D2024. Apoyo económico para control niños
	<input type="checkbox"/>	D2029. otro, ¿cuál? _____

203	<input type="checkbox"/>	D203. Nutrición
	<input type="checkbox"/>	D2031. Comedores y merenderos
	<input type="checkbox"/>	D2032. Reparto de canasta alimenticias
	<input type="checkbox"/>	D2033. Reparto leche en polvo
	<input type="checkbox"/>	D2039. Otro, ¿cuál? _____

204	<input type="checkbox"/>	D204. Cudado Infantil
	<input type="checkbox"/>	D2041. Verano solidario
	<input type="checkbox"/>	D2042. CAIF
	<input type="checkbox"/>	D2049. otro, ¿cuál? _____

205	<input type="checkbox"/>	D205. Otro ...pase a D205a.¿Cuál? _____
-----	--------------------------	--

209	<input type="checkbox"/>	D209. Ninguno
-----	--------------------------	---------------

E. CAPITAL SOCIAL

E3. [Encuestador, muestre tarjeta E3 antes de leer la pregunta] ¿Participa en alguno de los siguientes grupos u organizaciones? (Marque con una x las opciones)

301	<input type="checkbox"/>	De caridad (No como beneficiario)
302	<input type="checkbox"/>	Organización Comunitaria o de barrio (de base)
303	<input type="checkbox"/>	Religiosa
304	<input type="checkbox"/>	Junta de edificio o complejo habitacional
305	<input type="checkbox"/>	Instancias de participación apoyadas por el Estado
306	<input type="checkbox"/>	Organización étnica
307	<input type="checkbox"/>	Cultural o deportiva
308	<input type="checkbox"/>	De educación (asociaciones padres de familia, etc)
309	<input type="checkbox"/>	De conservación del medio ambiente
310	<input type="checkbox"/>	Asociación de vigilancia y seguridad
311	<input type="checkbox"/>	Sindicato, cooperativa de trabajo o agremiación de productores
312	<input type="checkbox"/>	Movimiento o partido político
313	<input type="checkbox"/>	Otro,E313a. ¿cuál? _____
314	<input type="checkbox"/>	Ninguna

E4. ¿Va a las reuniones?

Sí No

E5. ¿Participa en los procesos de decisión?

Sí No

E6. ¿Es uno de los líderes en el grupo u organización?

Sí No

E7. Habitualmente, ¿Cuántas horas al mes dedica a asistir a este grupo u organización?

F. Otras

F0. Por favor indique si está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones. (Lea las opciones y marque con una x)

	1. De acuerdo	0. En desacuerdo	99. NS/NR
F001 Cualquiera que trabaje duro puede llegar tan lejos como quiera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F002 A una persona le debe preocupar el bienestar de los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F003 En una buena sociedad, la gente se siente responsable por los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F004 Cada persona debería tener las mismas oportunidades para opinar en cualquier tema	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F005 Que haya un sistema de protección social del Estado hace que la gente trabaje menos que si no lo hubiera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F006 Los países ricos tienen la obligación moral de compartir parte de su riqueza con los países pobres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F007 Los espacios físicos reservados para discapacitados son un desperdicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F008 Generalmente los pobres no pagan sus deudas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F009 Que haya un sistema de protección social del Estado ayuda a prevenir el hambre y la desnutrición	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F010 Las personas tienen la obligación moral de compartir parte de sus recursos con las personas pobres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F011 Hay ciertas clases o grupos sociales que son responsables de la existencia de la pobreza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F012 Los pobres no se esfuerzan por salir de la pobreza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F013 Hay ciertas opiniones que deberían restringirse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F014 En general, las mujeres tienen menos capacidad que los hombres para tener cargos importantes en el trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F015 Deberían aumentar los impuestos para darles subsidios a los indígenas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F016 Deberían aumentar los impuestos para darles subsidios a los pobres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F017 Los indígenas que quieren trabajar deben hacerlo en tareas propias de su raza (cargadores, mensajeros, trabajo doméstico)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F018 Deberían aumentar los impuestos para financiar programas de inserción social de delincuentes jóvenes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F019 Los afro descendientes que quieren trabajar deben hacerlo en tareas propias de su raza (chóferes, deportistas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F020 Deberían aumentar los impuestos para financiar programas de rehabilitación de alcohólicos y drogadictos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F021 Las mujeres que quieren trabajar deben hacerlo en tareas propias de su sexo (enfermería, trabajos de oficina, trabajo doméstico o cuidado de los niños)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F022 En general, los indígenas tienen menos capacidad que los blancos para tener cargos importantes en el trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F023 Deberían aumentar los impuestos para darles subsidios a los afro descendientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F024 En general, los afro descendientes tienen menos capacidad que los blancos para tener cargos importantes en el trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F025 Disminuir la discriminación es tan importante como disminuir la pobreza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

F1. En los últimos cinco años ¿alguna vez quiso adquirir un bien o un

servicio y no pudo hacerlo?

0	<input type="checkbox"/>	No....pase a la F3
1	<input type="checkbox"/>	Sí....pase a la F2

F2. ¿Por qué cree usted que no pudo adquirir este bien o servicio? (por favor diga las opciones y marque con una X)

201	<input type="checkbox"/>	Por falta de crédito
202	<input type="checkbox"/>	Por falta de dinero
203	<input type="checkbox"/>	Porque el bien estaba escaso
204	<input type="checkbox"/>	Porque no se lo quisieron vender o proveer
205	<input type="checkbox"/>	Otros

F3. [Encuestador, muestre tarjeta F3 antes de leer la pregunta] A continuación, le mencionaré algunas actividades. Por favor, dígame si en los últimos cinco años, usted alguna vez ha querido participar en estas actividades y no ha podido.

301	<input type="checkbox"/>	Tener una cuenta de ahorros en el sector financiero (banco, caja de ahorro, cooperativa)
302	<input type="checkbox"/>	Estar afiliado a seguridad social en pensiones o jubilación (público o privado)
303	<input type="checkbox"/>	Tener una cuenta de ahorros de otro tipo
304	<input type="checkbox"/>	Participar en una campaña política
305	<input type="checkbox"/>	Pertenecer a una organización política
306	<input type="checkbox"/>	Jubilarse
307	<input type="checkbox"/>	Votar
308	<input type="checkbox"/>	Trabajar
309	<input type="checkbox"/>	Estudiar
310	<input type="checkbox"/>	Tener casa propia
311	<input type="checkbox"/>	Tener un seguro de salud (público o privado)
312	<input type="checkbox"/>	Obtener un préstamo

F4. En los últimos cinco años, ¿Ha sentido alguna vez que no se le han respetado sus derechos?

0	<input type="checkbox"/>	No,pase a F6
1	<input type="checkbox"/>	Sí,continúe

F5. [Encuestador, muestre tarjeta F5 antes de leer la pregunta] En los últimos cinco años, ¿Cuáles derechos no le han respetado? Derecho a... (marque con una x las opciones)

Derechos civiles	501	<input type="checkbox"/>	La libertad física (no esclavitud)
	502	<input type="checkbox"/>	La libertad de tránsito
	503	<input type="checkbox"/>	La libertad de opinión
	504	<input type="checkbox"/>	La libertad de creencias religiosas
	505	<input type="checkbox"/>	La libertad de propiedad de la tierra
	506	<input type="checkbox"/>	Una justicia y trato igual ante la ley
	507	<input type="checkbox"/>	No ser torturado
	508	<input type="checkbox"/>	La Libre asociación
Derechos políticos	509	<input type="checkbox"/>	La libertad de creencias políticas
	510	<input type="checkbox"/>	Votar
	511	<input type="checkbox"/>	Ser votado
Derechos sociales	512	<input type="checkbox"/>	Una educación adecuada
	513	<input type="checkbox"/>	La protección de la salud
	514	<input type="checkbox"/>	Decidir cuántos y cuándo tener hijos
	515	<input type="checkbox"/>	La seguridad social
	516	<input type="checkbox"/>	Tener un trabajo digno y socialmente útil
	517	<input type="checkbox"/>	Un medio ambiente adecuado
	518	<input type="checkbox"/>	Una vivienda digna y decorosa
	519	<input type="checkbox"/>	El libre ejercicio (legítimo) de un oficio o profesión
	520	<input type="checkbox"/>	No ser molestado en su domicilio

F9. [Encuestador, muestre tarjeta F9 antes de leer la pregunta] En los últimos

F6. [Encuestador, muestre tarjeta F5 antes de leer la pregunta] De los grupos de personas que le mencionaré, ¿quiénes diría usted que son los TRES grupos que están más desprotegidos en Montevideo? (De las siguientes opciones, marque con una x los tres grupos)

601	<input type="checkbox"/>	Los ancianos
602	<input type="checkbox"/>	Los jóvenes
603	<input type="checkbox"/>	Las mujeres
604	<input type="checkbox"/>	Los indígenas
605	<input type="checkbox"/>	Los afro descendientes
606	<input type="checkbox"/>	Los desempleados
607	<input type="checkbox"/>	Los extranjeros
608	<input type="checkbox"/>	Las personas del interior
609	<input type="checkbox"/>	Los homosexuales
610	<input type="checkbox"/>	Las personas con discapacidad
611	<input type="checkbox"/>	Los pobres
612	<input type="checkbox"/>	Las Madres solteras
613	<input type="checkbox"/>	Los niños
614	<input type="checkbox"/>	Los portadores de VIH/SIDA
615	<input type="checkbox"/>	Los que tienen menos educación
616	<input type="checkbox"/>	Los que tienen menos contactos
617	<input type="checkbox"/>	Los no católicos

F7. [Encuestador, muestre tarjeta F7 antes de leer la pregunta] De las siguientes diferencias que existen entre las personas, ¿podría decirme cuáles cree usted son las TRES que provocan más conflictos?(De las siguientes opciones, marque con una x los tres grupos)

701	<input type="checkbox"/>	Diferencias de Edad
702	<input type="checkbox"/>	Diferencias de sexo
703	<input type="checkbox"/>	Diferencias étnicas y raciales
704	<input type="checkbox"/>	Diferencias religiosas
705	<input type="checkbox"/>	Diferencias en el nivel de educación
706	<input type="checkbox"/>	Diferencias políticas
707	<input type="checkbox"/>	Que unas personas tengan contactos y otras no
708	<input type="checkbox"/>	Diferencias entre países
709	<input type="checkbox"/>	Que haya personas con discapacidad y otras no
710	<input type="checkbox"/>	Diferencias de ingresos
711	<input type="checkbox"/>	Que haya homosexuales y otros no
712	<input type="checkbox"/>	Que unos tengan empleo y otros no
713	<input type="checkbox"/>	La diferencia entre personas de otras regiones

F8. En los últimos cinco años, ¿usted ha sufrido alguno de los siguientes eventos? (marque con una X las opciones)

801	<input type="checkbox"/>	Pérdida de la casa
802	<input type="checkbox"/>	Pérdida del auto
803	<input type="checkbox"/>	Pérdida del negocio
804	<input type="checkbox"/>	Sacar a los niños de la escuela
805	<input type="checkbox"/>	Otra pérdida económica importante

F10. ¿En qué lugar u oportunidad ocurrió esto? Mencione las alternativas y

cinco años, ¿alguna vez ha sentido que sus derechos han sido limitados o no han sido respetados por... (leer opciones, una por una, marque con una x) Para respuesta afirmativa pasar a F10, de lo contrario siga a F11

901	No tener contactos o no estar relacionado	1	2	3	4	5	6
902	Su educación	1	2	3	4	5	6
903	Su apariencia física	1	2	3	4	5	6
904	Ser hombre/ mujer	1	2	3	4	5	6
905	Su religión	1	2	3	4	5	6
906	Su forma de vestir	1	2	3	4	5	6
907	El color de su piel	1	2	3	4	5	6
908	No tener dinero	1	2	3	4	5	6
909	Su edad	1	2	3	4	5	6
910	Provenir del interior	1	2	3	4	5	6
911	Su preferencia sexual	1	2	3	4	5	6
912	Su origen étnico	1	2	3	4	5	6
913	Su condición de discapacidad	1	2	3	4	5	6
914	Sus ideas políticas	1	2	3	4	5	6
915	Su forma de hablar	1	2	3	4	5	6
916	Por ser extranjero	1	2	3	4	5	6

F10. ¿En qué lugar u oportunidad ocurrió esto? Mencione las alternativas y marque con una X la casilla que corresponde a la alternativa seleccionada

1. En su trabajo
2. En un centro o entidad educativa
3. Al hacer uso de servicios de salud
4. En una oficina o dependencia pública
5. Al comprar un bien o un servicio
6. Otro lugar

F11. [Encuestador, muestre tarjeta F11 antes de leer la pregunta] De los siguientes grupos de personas, por favor, indique TRES grupos a los cuales usted **no quisiera tener como vecinos de su casa** (De las siguientes opciones, marque con una x los tres grupos)

1101	Drogadictos
1102	Gente que ande mucho en política
1103	Alcohólicos
1104	Personas de otra raza
1105	Homosexuales
1106	Extranjeros
1107	Personas portadoras de VIH/SIDA
1108	Parejas que vivan juntas sin estar casadas
1109	Afrodescendientes
1110	Alguien de quien se supiera que tiene antecedentes
1111	Indígenas
1112	Personas de otra religión
1113	Personas con discapacidad
1114	Personas de bajos ingresos
1115	Madres solteras
1116	Personas prostitutas

H. PREGUNTAS PARA EL PAGO

H0. Valor de las ganancias \$ _____

G0. Actividad seleccionada al azar _____

G3. Coordinador que hace el pago _____

Gracias por participar en este ejercicio. Para terminar, le haremos unas preguntas relacionadas con su pago. Esta información es anónima y confidencial, de la misma manera que sus decisiones y resultados en el ejercicio.

H1. ¿Las expectativas sobre las decisiones de otros jugadores afectaron sus propias decisiones?

0	No
1	Sí

H2. ¿La información de las personas le ayudó a tomar sus decisiones?

0	No
1	Sí

H3. Al tomar sus decisiones, tuvo en cuenta si éstas podían afectar a otros jugadores?

0	No
1	Sí

[Encuestador, muestre la tarjeta antes de leer la pregunta] Por favor indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones donde 1 es Totalmente en Desacuerdo y 4 es Totalmente de acuerdo

H4. Es importante para nosotros saber si las instrucciones del ejercicio eran claras. ¿Entendió las instrucciones de las actividades?

No entendí Nada

1	2	3	4
---	---	---	---

 Entendí todo

H5. ¿Quedó satisfecho con las ganancias que obtuvo?

Muy Insatisfecho

1	2	3	4
---	---	---	---

 Muy Satisfecho





ANEXO I

Fuente y justificación del uso de ponderadores para el análisis de los datos.

Fuente

Ponderadores “aweight” del programa STATA.

Se anexa la salida obtenida a través del comando “help weight” con la información proporcionada por STATA acerca de los ponderadores.

Title

[U] 11.1.6 weight -- Weights

Remarks

Most Stata commands can deal with weighted data. Stata allows four kinds of weights:

1. **fweights**, or frequency weights, are weights that indicate the number of duplicated observations.
2. **pweights**, or sampling weights, are weights that denote the inverse of the probability that the observation is included due to the sampling design.
3. **aweights**, or analytic weights, are weights that are inversely proportional to the variance of an observation; i.e., the variance of the j -th observation is assumed to be σ^2/w_j , where w_j are the weights. Typically, the observations represent averages and the weights are the number of elements that gave rise to the average.

For most Stata commands, the recorded scale of **aweights** is irrelevant; Stata internally rescales them to sum to N , the number of observations in your data, when it uses them.
4. **iweights**, or importance weights, are weights that indicate the "importance" of the observation in some vague sense. **iweights** have no formal statistical definition; any command that supports **iweights** will define exactly how they are treated. In most cases, they are intended for use by programmers who want to produce a certain computation.

You have some variable in your data that contains the weight. The

general syntax is command ... [weighttype=varname] ...

For example:

```
. anova y x1 x2 x1*x2 [fweight=pop]
. regress avgy avgx1 avgx2 [aweight=cellpop]
. regress y x1 x2 x3 [pweight=1/prob]
. scatter y x [aweight=y2], mfcolor(none)
```

Note that you type the square brackets.

Stata allows abbreviations; fw for fweight, aw for aweight, and so on.

You could type

```
. anova y x1 x2 x1*x2 [fw=pop]
. regress avgy avgx1 avgx2 [aw=cellpop]
. regress y x1 x2 x3 [pw=1/prob]
. scatter y x [aw=y2], mfcolor(none)
```

In addition, each command has its own idea of the "natural" kind of weight. If you type

```
. regress avgy avgx1 avgx2 [w=cellpop]
```

the command will tell you what kind of weight it is assuming and perform the request as if you specified that kind of weight.

There are synonyms for some of the weight types. fweight can also be referred to as frequency (abbreviation freq). aweight can be referred to as cellsize (abbreviation cell):

```
. anova y x1 x2 x1*x2 [freq=pop]
. regress avgy avgx1 avgx2 [cell=cellpop]
```

fweights

Frequency fweights indicate replicated data. The weight tells the command how many observations each observation really represents. fweights allow data to be stored more parsimoniously. The weighting variable contains positive integers. The result of the command is the

same as if you duplicated each observation however many times and then ran the command unweighted

pweights

Sampling pweights indicate the inverse of the probability that this observation was sampled. Commands that allow pweights typically provide a cluster() option. These can be combined to produce estimates for unstratified cluster-sampled data. If you must also deal with issues of stratification, see survey

aweight

Analytic aweights are typically appropriate when you are dealing with data containing averages. For instance, you have average income and average characteristics on a group of people. The weighting variable contains the number of persons over which the average was calculated (or a number proportional to that amount).

Iweights

This weight has no formal statistical definition and is a catch-all category. The weight somehow reflects the importance of the observation and any command that supports such weights will define exactly how such weights are treated.

Also see

Manual: [U] 11 Language syntax,

[U] 11.1.6 weight,

[U] 20.16 Weighted estimation,

[SVY] survey

Online: language, surve

Justificación

Para justificar el uso de ponderadores se presenta el Cuadro 7.1 correspondiente al CAPÍTULO 7 “¿Hasta qué punto los latinoamericanos confían y cooperan?” (2008) IPES-BID. <http://www.iadb.org/res/ipres/2008/chapter7.cfm?language=sp>

Como ejemplo puede verse la distribución de la muestra experimental y observar que la misma tiene un sesgo hacia las personas más educadas. Los resultados de los experimentos nos dicen cómo se comportan en promedio los individuos, pero como la muestra sin corregir es más educada que el promedio real de la muestra, esos resultados podrían ser distintos. Suponiendo, por ejemplo, que la gente más educada es más propensa a cooperar entonces los resultados de la muestra sin corregir van a estar sesgados; serán distintos de los respondería el promedio de los individuos en general. Entonces, se justifica el uso de los ponderadores para corregir ese sesgo inicial de personas más educadas, dándole en este caso una ponderación mayor a las personas menos educadas para compensar su baja frecuencia relativa en la muestra, de tal forma que balancee la muestra y se parezca a la población real, logrando que los resultados de acuerdo a la población real y a la muestra experimental no sean distintos.

Cuadro 7.1 Características demográficas de los participantes en los experimentos								
Estadísticas descriptivas	Bogotá	Buenos Aires	Caracas	Lima	Montevideo	San José	Seis ciudades (promedio ponderado)	
							Muestra experimental	Encuesta de hogares
Edad promedio	36	40	34	35	41	37	37	40
Porcentaje de mujeres en la población	59	51	56	52	57	61	56	54
Porcentaje con educación pública	65	79	61	74	89	91	76	52
Porcentaje de trabajadores en el sector público	10	16	20	21	28	22	20	11
Porcentaje que cuenta con seguridad social	89	73	50	31	79	57	65	32
Relación de parentesco (porcentaje)								
Jefe de hogar	39	43	24	31	46	37	37	38
Marido/Mujer	24	28	23	22	21	27	24	24
Hijo/Hija	27	26	40	38	25	23	30	27

Otro	10	3	13	9	8	14	9	11
Estado civil (porcentaje)								
Soltero/a	38	35	47	44	29	38	39	33
Unión formal o informal	45	54	43	46	47	46	47	55
Divorciado/a, viudo/a	16	12	10	9	24	15	15	13
Nivel educacional (porcentaje)								
Secundario incompleto o menos	35	15	10	16	52	59	31	48
Secundario completo	21	34	23	28	13	13	22	25
Terciario completo o incompleto	44	51	67	55	36	28	47	27
Nivel socioeconómico (porcentaje)								
Bajo	42	33	21	41	19	28	31	
Medio	44	34	54	49	55	50	48	
Alto	14	33	25	10	25	22	21	
Sesiones								
Cantidad de participantes	567	498	488	541	580	415	3.089 a	
Cantidad de sesiones	28	25	25	25	28	17	148 a	
Tamaño del grupo en la sesión más pequeña	12	14	14	14	14	10	10 b	
Tamaño del grupo en la sesión más grande	29	30	28	32	30	39	39 c	
Tamaño promedio por sesión	21	20	20	23	22	27	22	
<p>Fuente: Cárdenas, Chong y Ñopo (2007).</p> <p>a Estas cifras no son promedios, sino que corresponden al total de la fila.</p> <p>b Esta cifra no es un promedio, sino que representa el mínimo de la fila.</p> <p>c Esta cifra no es un promedio, sino que representa el máximo de la fila.</p>								