

¿Capital Social contra democracia?

José Manuel Lasiera Esteban

José Manuel Lasiera Esteban

Doctor en Economía, Universidad de Zaragoza, España. Profesor Titular de Economía Aplicada, Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública, Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo. Profesor visitante en universidades de Polonia, Lituania, Italia, Austria, Alemania, Turquía, Reino Unido, México, Colombia, Perú y Estados Unidos. Consultor de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el período 2003-2012. Director de la Escuela de Estudios Sociales en la Universidad de Zaragoza, desde 1999 hasta 2006. Examinador externo en el Master of International Business (MBA) de la Glasgow Caledonian University (Reino Unido), de 2008 a 2013. Presidente del Consejo Económico y Social de Aragón, desde 2015.

Las comunicaciones con el autor pueden dirigirse a:
E-mail: jmlasie@unizar.es

¿Capital Social contra democracia?

En este trabajo se desarrolla un análisis empírico que examina el perfil demográfico, socioeconómico e ideológico de individuos asociados a nueve (9) tipos de asociaciones. Se comprueba que el perfil de los asociados es distinto según el tipo de asociación y también distinto al de los no asociados. Aunque el perfil de los asociados cambia según el tipo de asociación, hay una serie de variables que aparecen en casi todos los tipos como son el interés por la política, el nivel de renta, la ocupación, la edad y el predominio del género masculino. Esto lleva a confirmar las hipótesis acerca de que el asociacionismo, del tipo que sea, es un asunto de clases acomodadas que se benefician de los beneficios que proporciona el asociacionismo en general, lo cual les hace incrementar su capital personal y relacional. La conclusión sería que el asociacionismo posiblemente agrava la desigualdad social.

Palabras clave: Capital Social; Asociación; Participación Social; Democracia; Desigualdad Social

Social Capital versus Democracy?

This paper develops an empirical analysis that examines the demographic, socioeconomic and ideological profile of individuals associated with nine (9) different types of associations. It is verified that the profile of the associates is different according to the type of association and also different from that of the non-associated. Although the profile of the associates changes according to the type of association, there is a number of variables that appear in almost all types of associations such as interest in politics, income level, occupation, age and male predominance. This leads to confirm the hypothesis that associationism, in any of its types, is a matter of the upper classes that benefit from the benefits provided by associationism in general, which makes them increase their personal and relational capital. The conclusion would be that the associationism probably aggravates social inequality.

Key words: Social Capital; Association; Social Participation; Democracy; Social Inequality

Introducción

El denominado pacto keynesiano de la posguerra mundial se basa en un reparto de funciones entre el sistema económico capitalista

Recibido: 02-04-2019 y 17-12-2019 (segunda versión). Aceptado: 27-12-2019.

Las bondades de la participación asociativa para la democracia que señala Robert Putnam se han aceptado de forma mayoritaria en la literatura.

y el sistema político democrático, que ejercía de contrapeso a los desajustes que producía la economía capitalista, principalmente en términos de equidad. En esa función reequilibradora entre economía y política, la democracia adquiere un papel determinante y todo lo que implique mejorar el sistema democrático y la calidad de las instituciones contribuirá a ese reequilibrio.

Se ha considerado la participación ciudadana como un factor que mejora la toma de decisiones y que legitima a los procesos y a las propias instituciones, lo cual facilita su funcionamiento. Una de las formas de Capital Social (CS) más estudiadas es la participación asociativa. En este contexto, el Capital Social contribuye, de acuerdo a una buena parte de la literatura, a mejorar la calidad de la democracia (Boix y Posner, 1998 y 2000; Levin-Waldman, 2013) y al crecimiento económico (Herreros, 2002). Portes (1998) ve resultados positivos, pero también negativos del CS. De la misma manera, hay también evidencias de que no todo tipo de asociaciones favorecen el funcionamiento de la democracia, en algunos casos es todo lo contrario (Olson, 1992; Putnam, 2002; Paxton, 2002). Por su parte, Portes y Vickstrom (2012) cuestionan las consecuencias positivas del CSy, particularmente, la visión de Putnam y la relación de causalidad que establece entre CS y los resultados para la sociedad.

En este trabajo se analizará un conjunto de variables personales y socioeconómicas que influyen en la participación en asociaciones. Este análisis se realiza: en primer lugar, comparando personas que se asocian con las que no se asocian; en segundo lugar, centrándose en las que se asocian y analizando el perfil de los asociados para el conjunto de las asociaciones y, después, para cada uno de los nueve (9) tipos de asociaciones. Las asociaciones sobre las que pregunta la encuesta no aparecen a priori como entidades que provoquen actuaciones que dañen el sistema democrático de forma deliberada, por lo que, se supone que son entidades que contribuyen a mantener y mejorar la democracia, en el mejor espíritu putnamiano (Putnam, 2001 y 2011).

Como primera motivación, este trabajo parte de creer que hay mucho de verdad en las tesis de Pierre Bourdieu y que las asociaciones contribuyen a reproducir la estructura de clases existente. Sin embargo, las bondades de la participación asociativa para la democracia que señala Robert Putnam se han aceptado de forma mayoritaria en la literatura. Incluso, hay autores cercanos a Bourdieu que ignoran esta dimensión autorreproductiva y observan el CS

Se pretende ver si las asociaciones que responden a los patrones de entidades generadoras de capital social, que favorecen la democracia, en realidad están transmitiendo los valores de sus asociados, no de forma imperativa sino por su propio convencimiento y visión de la vida.

como la palanca que neutraliza los efectos antidemocráticos del neoliberalismo (Brower, 2011).

Otra motivación es la de querer verificar si los datos globales de participación asociativa esconden variables relevantes según tipo de asociaciones, que puedan no observarse al analizar al conjunto de la población asociada. Es decir, se pretende ver si las asociaciones que responden a los patrones de entidades generadoras de CS, que favorecen la democracia, en realidad están transmitiendo los valores de sus asociados, no de forma imperativa sino por su propio convencimiento y visión de la vida. Es decir, si subyacen las perspectivas ideológicas de una determinada clase social y, por consiguiente, favorecen la recreación de esa clase. Se trata, sin embargo, de entidades abiertas, horizontales, del tipo de las que analizan con otros datos Pena y Sánchez (2018). Es decir, no son las asociaciones o sus miembros los que tienen unos objetivos grupales que cuestionan el sistema, sino que son los valores ideológicos, sociales o culturales de sus miembros los que quizá se superponen y sustituyen a unos valores más generales de la sociedad en su conjunto y de los sectores menos organizados en particular, sectores que, desafortunadamente, son menos proclives a asociarse. Se puede responder a la pregunta que se hacen Portes y Vickstrom (2012) diciendo que sí merece la pena revisar algunas teorías ampliamente extendidas sobre el CS, como las de Putnam, por las importantes implicaciones que tiene su visión para la persistencia de cierta desigualdad social.

En tercer lugar, se realiza un análisis micronivel sobre las percepciones ideológicas de los individuos asociados y algunas de sus características personales y socioeconómicas, a diferencia de otros estudios que relacionan CS con democracia incorporando variables más tipo agregado tanto sociales como económicas (Paxton, 2002).

Finalmente, en cuarto lugar, se observa que la mayor parte de los trabajos que consideran el asociacionismo como una forma de CS (Levin-Waldman, 2013) disponen de un número limitado de variables para caracterizar a los individuos asociados. En este caso se incorporan tres bloques de variables, de tipo demográfico, económico y sociológico, que captan el carácter socioeconómico de los individuos con relativa profundidad. Los datos que se manejan, la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (ECVT) 2003-2004, del Ministerio de Trabajo de España, permiten caracterizar al individuo según una

Si el asociacionismo está sesgado socialmente y no representa proporcionalmente a los diferentes sectores o clases sociales y, en consecuencia, el sistema político no ejerce el contrapeso sobre el sistema económico que se atribuía en el pacto keynesiano, se podría concluir que el CS fomenta y agrava la desigualdad y no corrige los defectos del capitalismo.

serie de factores socioeconómicos que pueden reflejar un posterior sesgo en las demandas sociales y las políticas públicas. Las oleadas de 2003 y 2004 son las que reúnen la información necesaria para el trabajo que aquí se realiza. Se considera, también, que al verificar el grado de similitud o las diferencias que plantean los distintos tipos de asociaciones, en cuanto al perfil de los asociados, se podrá conjeturar sobre la posible incidencia en políticas que favorezcan a unos y no a otros.

En resumen, se pretende analizar alguna de las ideas de Bourdieu utilizando las variables de Putnam para medir el CS. Para ello, se cuenta con nueve tipos de asociaciones, lo cual permite hacer un análisis empírico más extenso. Otras fuentes como la Encuesta Social Europea o la World Values Survey (WVS) no ofrecen un tamaño muestral suficiente para estos fines.

En consecuencia, matizar la idea del asociacionismo como generador de CS y desentrañar en alguna medida qué asociaciones pudieran contribuir a crear más CS, constituye una contribución al debate sobre las relaciones entre CS, democracia, igualdad y crecimiento económico.

Al igual que Bourdieu, se encuentran dificultades para observar los micro mecanismos por los que el asociacionismo se transforma en CS. Ese artículo no va a poder establecer esa relación causa-efecto, participación asociativa-CS con determinadas políticas públicas, pero se considera que esta aproximación empírica de relacionar formas asociativas con el perfil socioeconómico de los asociados contribuye al debate sobre las relaciones entre CS y democracia y al debate acerca de la bondad absoluta del asociacionismo como CS.

Si el asociacionismo está sesgado socialmente y no representa proporcionalmente a los diferentes sectores o clases sociales y, en consecuencia, el sistema político no ejerce el contrapeso sobre el sistema económico que se atribuía en el pacto keynesiano, se podría concluir que el CS fomenta y agrava la desigualdad y no corrige los defectos del capitalismo. Es decir, si el asociacionismo reúne en torno al 30% de la población, según los datos de este trabajo, las políticas públicas se orientan más en atender a este 30%, o mejor a los más activos de ese 30% que representa la vox de la sociedad. Probablemente estos sectores más activos vean sus demandas más atendidas y por tanto parecería que las decisiones públicas alcanzan una mayor legitimidad democrática, pero seguramente no atienden a la mayoría de la sociedad, una mayoría que calla y no reclama

(Levin-Waldman, 2013; Verba ...[et al], 1995). Esto no es una consecuencia intrascendente. Uslaner y Brown (2005) han observado que la desigualdad desanima la participación de los menos favorecidos, lo cual agrava su situación. O sea, al final, los intereses generales terminan siendo los intereses particulares de grupos más o menos numerosos, pero más influyentes.

Este trabajo se desarrolla en los siguientes pasos. Después de esta introducción en la que se ha explicado el objeto, motivos, hipótesis y contribuciones de este trabajo, se continúa en un segundo apartado con la revisión teórica y las hipótesis de trabajo. En el tercer apartado se explica la metodología y se exponen las variables utilizadas. En el cuarto se presentan los resultados y se interpretan. En el quinto se resumen las conclusiones, se señalan algunas consecuencias para la política y se exponen las limitaciones y extensiones posibles del estudio.

Revisión de la literatura e hipótesis de trabajo

El desarrollo teórico inicial del Capital Social corresponde principalmente a Bourdieu (1988, 1992 y 2001), Coleman (1988 y 1990) y Putnam (2001, 2002, 2003 y 2011). Los dos referentes básicos de este trabajo son Bourdieu y Putnam.

Bourdieu entiende el Capital Social como un recurso individual. Se puede considerar el CS como los beneficios que obtienen los individuos de su participación en grupos, pero también como una construcción deliberada de la sociabilidad para alcanzar esos recursos (Bourdieu, 1988 y 2001). Bourdieu define el Capital Social como una de las cuatro formas que adquiere el capital. Las otras son el capital económico, el cultural y el simbólico.

De acuerdo con Hintze (2004), la creación del CS en la idea de Bourdieu (2001) se produce cuando unas determinadas "relaciones contingentes" (de vecindad, culturales, de parentesco, de edad, de clase social) se transforman en unas relaciones necesarias y valorables que conllevan obligaciones afectivas, institucionales o comunicacionales (como respeto, amistad, gratitud, apoyo). La reproducción del capital depende también de las instituciones, que delimitan los intercambios legítimos y excluyen los ilegítimos favoreciendo las oportunidades provechosas para los participantes (reuniones, eventos, recepciones, etc.), los lugares de encuentro (barrios elegantes, escuelas privadas, clubes selectos, etc.) o la realización de determinadas prácticas (deportes para grupos concretos, juegos de sociedad, ceremonias culturales), a través

El CS en la visión de Bourdieu significaría que las clases sociales pudientes producen más CS, lo cual los consolida y protege en su escala, al mismo tiempo que limita las posibilidades de ascenso social de las clases menos favorecidas, que producen menos CS.

de las cuales un propietario de capital convencional incrementa su capital privado. En resumidas cuentas, se trata de “influencias” y “relaciones” que dan oportunidades. El capital privado inicial en forma de tiempo, recursos económicos, culturales y relacionales se transforma, a través de esas “relaciones sociales”, en un CS que produce un determinado valor a sus participantes. El CS no será un subproducto casual de generación espontánea. Por el contrario, habrá requerido una inversión previa. Además, como se señala en Maloney ...[et al] (2007), el contexto socioeconómico en el que se crean y desarrollan las actividades asociativas, también es importante. Piketty (2014) señala que las relaciones sociales relativamente cerradas, ligadas a la noción de clase social, se abren especialmente en las fases de intenso crecimiento económico. Es el período de creación y expansión de las clases medias que son las que más sustentan la participación asociativa. Esta reproducción de capital sería lo opuesto a la movilidad social.

La participación en grupos tiene una determinada base ideológica. En un grupo social los miembros del grupo suelen compartir ideas, valores. En suma, tienen una ideología. Costa y Kahn (2003) observan que la participación es menor en sociedades heterogéneas que en sociedades más homogéneas. Según Van Dijk (2008) el carácter social de las ideologías se vuelve fundamental en el asociacionismo pues, de alguna manera, orienta las actuaciones de los grupos de acuerdo con los intereses que tienen sus miembros. Los grupos reúnen con frecuencia personas con similares características ideológicas. Estas aproximaciones ideológicas pueden traducirse en unos planteamientos políticos determinados. Esos planteamientos políticos inevitablemente tendrán el sesgo ideológico de los asociados. Se disiente con Putnam y esa visión aséptica de los efectos de la actividad asociativa, independientemente del perfil de los asociados y sin influencias del entorno, especialmente de las asociaciones de tipo horizontal. Se trata de una visión bastante generalizada en la literatura sobre el CS.

El CS en la visión de Bourdieu significaría que las clases sociales pudientes producen más CS, lo cual los consolida y protege en su escala, al mismo tiempo que limita las posibilidades de ascenso social de las clases menos favorecidas, que producen menos CS. Siguiendo esta idea, Lin (2001) y Burt (2005) observan una correlación positiva entre pertenencia a determinadas redes y los buenos empleos. Rosenstone y Hansen (1993) observan como la implicación asociativa

Putnam observa una dimensión externa de la participación en asociaciones que favorecería el funcionamiento de la democracia, especialmente a través de la generación de confianza.

induce a implicarse políticamente. Bourdieu relaciona el CS con las estructuras y procesos que facilitan la reproducción del poder y los privilegios. La teoría de Bourdieu sobre el capital es una teoría sobre el poder, la dominación y las jerarquías, sobre cómo ocurren y cómo se reproducen socialmente. Sin embargo, Coleman (1990) considera que el CS es un subproducto que surge espontáneamente de la actividad asociativa que persigue otros propósitos.

Por su parte, Putnam relaciona el CS con las entidades asociativas y se mide por su número, por la "densidad" y la participación de sus miembros en sus actividades. El CS se va a concretar, según Putnam, en confianza en la sociedad, participación electoral e implicaciones cívicas y pertenencia a redes, entre otras variables. Con este tipo de variables es posible establecer relaciones causales y modelos que permiten medir el CS de una sociedad. Desde esta perspectiva, el CS se considera esencialmente bueno. Cuanto más CS posea una sociedad, mejor. Se trata de una perspectiva denominada comunitaria, en la que el CS es un factor que ayuda a hacer frente a la pobreza, el riesgo y la vulnerabilidad (Sánchez Jiménez, 2013). Parte de unos supuestos como que las comunidades son entidades homogéneas y que todos sus miembros se benefician por igual de la acumulación de CS. Es básicamente una perspectiva optimista, pero ingenua, que idealiza al capital social, a sus beneficios y a las comunidades (Rodríguez, 2006). De esta forma, el CS aparece como una variable independiente del contexto social, político y económico.

Putnam observa una dimensión externa de la participación en asociaciones que favorecería el funcionamiento de la democracia, especialmente a través de la generación de confianza. También señala una dimensión interna que incide en el comportamiento individual de las personas asociadas y que se manifiesta en forma de creación de hábitos de cooperación y solidaridad entre los participantes. Esta participación asociativa genera actitudes y comportamientos que llevan a considerar el asociacionismo como escuelas de democracia. Si bien se considera que efectivamente esto es así, se disiente con Putnam en que estos efectos se distribuyan de forma proporcionada en el conjunto de la sociedad. Más bien todo lo contrario. Según Wollebaek y Selle (2002) las asociaciones crean CS a través de la generación de sistemas de información y redes de influencia política, ¿serán iguales para todas las asociaciones? Se cree que no.

De estas dos visiones, la de Putnam y la de Bourdieu, se extrae la hipótesis a verificar en este trabajo: si el asociacionismo contribuye en general a crear CS, como sostiene Putnam, los individuos de las diferentes asociaciones no deberían mostrar grandes diferencias en determinados atributos personales y socioeconómicos. Si, por el contrario, el asociacionismo constituye un mecanismo de selección y reproducción de las clases, es decir CS solo para unos, como sostiene Bourdieu, debería haber asociaciones en las que los individuos mostrarán un perfil significativamente diferenciado y unas cualidades que potencialmente pudieran influir diferencialmente en la creación de opinión pública y valores sociales.

Por todo ello, se sostienen las siguientes hipótesis:

H1: Las diferencias entre asociados y no asociados son mayores que las que se dan entre asociados de diferentes tipos de asociaciones.

H2: Las variables que miden atributos como tiempo, recursos económicos, formación y ocupación marcan diferencias importantes en los distintos tipos de asociaciones.

H3: Aunque el interés por la política y por los problemas socioeconómicos cotidianos influye significativamente en la decisión de asociarse, no se distribuyen por igual entre todos los tipos de asociaciones.

Metodología y variables utilizadas

Las hipótesis de trabajo derivan de la posibilidad de que el asociacionismo tuviese algún tipo de influencia en la sociedad en general y en la cultura sociopolítica, que se reflejaría en políticas concretas. Para que pudiera ejercer tal influencia seguramente serían necesarios determinados factores: conocimientos, formación, nivel de renta, tiempo para dedicarlo a estas actividades y algún rasgo ideológico concreto. La Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (ECVT) reúne un conjunto de datos que se asocian a unas variables explicativas que captan los citados factores. En el Anexo I se recogen esas variables.

La metodología que se utiliza consiste, primero, en la aplicación de un análisis de comparación de medias para muestras independientes para ver las diferencias entre pertenecer a asociaciones o no pertenecer. En segundo lugar, para observar las características de los asociados, se realiza un análisis *logit* para el total de asociaciones y posteriormente para cada tipo de asociación. La ECVT proporciona

información sobre nueve (9) tipos de asociaciones de tipo horizontal. La variable dependiente va a ser Pertenencia o No-pertenencia a una asociación.

Se distinguen tres bloques de variables, como ya se hizo en Lasier (2014), pero descartando en esta ocasión un conjunto de variables que no incorporaban información suficiente o no eran significativas.

1. Demográficas: *Edad*. La literatura muestra que las personas de mediana edad participan más (Putnam, 2001, 2003 y 2011; Fidrmuc y Gërzhani, 2008; Glaeser ...[et al], 2002; Easterlin, 1974). Morales ...[et al] (2006) señalan que los individuos de mediana edad suelen tener mayores responsabilidades familiares y sociales, lo que les induce a participar más por la mayor cantidad de cuestiones que les afecta en su vida diaria. *Género*. En general el género muestra diferencias en la participación a favor del sexo masculino, lo cual, entre otras razones, puede deberse a cuestiones relacionadas con la asignación del tiempo y las tareas de tipo familiar y doméstico que asumen más frecuentemente las mujeres. De hecho, en actividades ciudadanas que no requieren tiempo, como en las elecciones generales, la mujer participa más (Rupasingha ...[et al], 2006; Putnam, 1995; Alesina y La Ferrara, 2000). También se observa que la posibilidad de que la mujer pueda hacer más relaciones sociales, le permite una mayor oportunidad de participación en organizaciones (Kaasa y Parts, 2007). *Hábitat*. El hábitat remite al tamaño del lugar de residencia. Una ciudad pequeña puede facilitar los contactos y las relaciones asociativas de dos maneras. Primero, reduce el tiempo de ir al trabajo y a reuniones. Y segundo, la proximidad permite unas relaciones menos impersonales, más cercanía, de las que se puede obtener algún provecho (Rupasingha ...[et al], 2006; Glaeser ...[et al], 2002). Morales ...[et al] (2006) encuentran que en ciudades grandes la participación asociativa es menor.

2. Sociales: la literatura sobre desarrollo económico en los países emergentes, considera el CS como un instrumento de mejora económica. El CS se relaciona con personas que se asocian para conseguir unos fines que las clases superiores alcanzan con sus propios recursos, económicos y relacionales. En consecuencia, las clases menos favorecidas se asociarán para mejorar su situación socioeconómica. De esta forma, parecería que cuanto más baja es la clase social, mayores son las tendencias a asociarse. Sin embargo, se ha visto que esto no es así (Lasier, 2014). Por otra parte, la literatura

parece señalar que la participación política, en sus diversas formas, se produce más en clases no tan bajas (Easterlin, 1974; Hall, 1999; Svendsen y Svendsen, 2004; Sabatini, 2009). Se dispone de una pregunta que mide la *Clase social subjetiva* a la que pertenece, según la opinión del entrevistado, y otra relativa al grado de *Interés por la política*. En relación con otros aspectos socioeconómicos e ideológicos, Anduiza ...[et al] (2006) señalan que las motivaciones cívicas, sociales e ideológicas, constituyen incentivos importantes para la participación y la acción colectiva. En cuanto a la dimensión ideológica, se incorpora alguna característica que trata de medir el carácter de la persona en cuanto a su escala de valores sociales, es decir, si puede considerarse progresista o conservador, a partir de estimar que la persona tiene unos sentimientos de tipo materialista o son más idealistas, generosos o altruistas. Este tipo de sentimientos o preferencias capta la importancia de esas motivaciones que mencionaban Anduiza ...[et al] (2006). Se evalúa si el sujeto es materialista o no, según sus prioridades en relación con dos objetivos que considera más importantes frente a otros dos (Inglehart, 1977 y 2008; Nový ...[et al], 2017). Si se asumen las premisas de Putnam, el materialismo no predispone al asociacionismo. Si, por el contrario, se sigue a Bourdieu, los asociados tienen una perspectiva materialista. Así se tienen tres formas de materialismo (o, alternativamente, de idealismo):

Materialismo 1: *Mantener un alto nivel de crecimiento económico y asegurar que el país tenga unas Fuerzas Armadas importantes* (Materialista) versus *Que la gente participe más en su trabajo y en su comunidad e intentar que nuestras ciudades y nuestro campo sean más bonitos* (No materialista).

Materialismo 2: *Mantener el orden en el país y luchar contra subida de precios* (Materialista) versus *Dar a la gente mayor participación política y proteger la libertad de expresión* (No materialista).

Materialismo 3: *Una economía estable y la lucha contra la delincuencia* (Materialista) versus *Una sociedad menos impersonal y más humana y una sociedad donde las ideas son más importantes que el dinero* (No materialista).

3. Económicas: *Ingresos individuales y familiares*. Easterlin (1974), Alesina y La Ferrara (2000), Guiso ...[et al] (2004), señalarían que los bajos ingresos empujan a trabajar más horas y a disponer de menos tiempo para actividades asociativas. Por el contrario, Svendsen y Svendsen (2004) señalan que los bajos ingresos

empujarían a incrementar el activismo social y político. Responde a esa idea tradicional del asociacionismo y el activismo político como forma de defender los intereses de los menos favorecidos. Brower (2011) estaría en esa línea, en el papel del asociacionismo en lucha contra el neoliberalismo. Sin embargo, Shideler y Kraybill (2009) plantean que el asociacionismo es un asunto de las clases acomodadas. Por su parte, Lipset (1992) señala al desarrollo económico, la industrialización y la urbanización como factores relacionados o impulsores de la democracia y de la participación. En cuanto a la *Ocupación* y los factores relacionados con la *Formación*, la sociabilidad, el trabajo en equipo, el liderazgo, se observa mayoritariamente una relación positiva con la participación cívica (OECD, 2001a y 2001b; Scrivens y Smith, 2013; Rupasingha ...[et al], 2006; Glaeser ...[et al], 2002; Denny, 2003; Helliwell y Putnam, 1999). Como señalan Anduiza ...[et al] (2006), las habilidades cívicas (leer, escribir, organizar, comunicar...) son herramientas útiles que permiten afrontar con más facilidad los costes de la participación. Por su parte, Guiso ...[et al] (2004) señalan que el efecto del CS es más pronunciado entre la gente menos formada, porque las dificultades de desenvolverse en la sociedad organizada con contratos le hacen recurrir a confiar más en las relaciones y en la buena fe. En cuanto a las *Horas de trabajo* parece que es aplicable el modelo de la maximización del tiempo: si se tiene seguridad en el trabajo y se trabaja menos horas, en general se participará más (OECD, 2001a; Glaeser ...[et al], 2002). Respecto al *Tamaño de la empresa* es posible que permita una mayor socialización, es decir, cuanto mayor es el grupo mayores son las posibilidades de obtener utilidades de las relaciones sociales (Rupasingha ...[et al], 2006; Glaeser ...[et al], 2002; Huang ...[et al], 2009; Goetz ...[et al], 1996). En general, Anduiza ...[et al] (2006) encuentran que a mayores recursos cognitivos, económicos o de tiempo, más posibilidades existen de compensar los costes de la implicación activista o participativa.

Resultados

Los primeros resultados se obtienen de la aplicación de la comparación de medias para muestras independientes, que permitirán observar si el perfil y las características de las personas que pertenecen a asociaciones son distintos a los de las personas que no pertenecen.

Tabla 1
Test T de diferencias de medias para muestras independientes

Asociados / No asociados	Prueba de Levene de comparación de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias				
	F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Diferencia de error estándar
Edad	0,03	0,86	5,05	11858,00	0,00	0,06	0,01
			5,14	7642,71	0,00	0,06	0,01
Tamaño empresa	337,80	0,00	11,45	10901,00	0,00	0,18	0,02
			10,89	6043,91	0,00	0,18	0,02
Horas de trabajo	5,80	0,02	-5,58	11794,00	0,00	-0,10	0,02
			-5,64	7447,53	0,00	-0,10	0,02
Nivel de estudios	129,55	0,00	18,54	11684,00	0,00	0,25	0,01
			18,13	6786,89	0,00	0,25	0,01
Hábitat	31,41	0,00	7,87	11859,00	0,00	0,15	0,02
			7,76	7055,11	0,00	0,15	0,02
Ocupación	263,83	0,00	-17,87	11706,00	0,00	-0,40	0,02
			-17,30	6661,85	0,00	-0,40	0,02
Materialismo 1	60,73	0,00	-4,43	11288,00	0,00	-0,04	0,01
			-4,41	7042,39	0,00	-0,04	0,01
Materialismo 2	140,25	0,00	-8,35	11345,00	0,00	-0,08	0,01
			-8,29	6989,79	0,00	-0,08	0,01
Materialismo 3	213,73	0,00	-8,35	11416,00	0,00	-0,08	0,01
			-8,22	6874,94	0,00	-0,08	0,01
Clase social subjetiva	0,18	0,67	11,05	11517,00	0,00	0,27	0,02
			10,94	6999,48	0,00	0,27	0,02
Interés por la política	95,39	0,00	-21,18	11623,00	0,00	-0,39	0,02
			-20,21	6436,85	0,00	-0,39	0,02
Ingresos individuales	65,01	0,00	15,10	8907,00	0,00	0,57	0,04
			14,24	4939,74	0,00	0,57	0,04
Ingresos familiares	79,75	0,00	13,02	7103,00	0,00	0,71	0,05
			12,44	4174,10	0,00	0,71	0,06

La pertenencia a asociaciones se corresponde a colectivos con un perfil socioeconómico diferenciado.

Con el Test de Diferencias de Medias para muestras independientes, se comparan las medias de dos grupos, en este caso los individuos que pertenecen a asociaciones y los que no pertenecen a asociaciones. Se analiza si la diferencia entre los grupos es significativa estadísticamente, es decir, si hay razones que no se deban a la mera casualidad. Se utiliza la prueba T para probar las diferencias entre un grupo y el valor de prueba hipotético 0.05. Los resultados muestran con rotundidad que ambos colectivos son diferentes. Todas las variables muestran diferencias significativas a nivel 0.01, destacando la diferencia en la media entre ambos colectivos en Interés por la política, Ocupación y Nivel de estudios. Es decir, se trata de dos colectivos claramente diferenciados.

Una vez visto que la pertenencia a asociaciones se corresponde a colectivos con un perfil socioeconómico diferenciado, se analiza cuáles son estas características y qué influencia tienen en el hecho de pertenecer primero a alguna asociación en general y después a cada uno de los nueve (9) tipos de asociaciones. Para ello se aplica una regresión logística binaria en la que los parámetros B indican la probabilidad de pertenecer o no. Se aplica el paquete estadístico SPSS y, además de los B y el Error Muestral, en la tabla se incorpora el estadístico de Wald. Dado que se trata a todas las variables como continuas, cuando hay varias de tipo categórico (véase Anexo I, Descriptivos), el estadístico Wald refleja con más precisión la influencia que el tradicional B. La razón de considerar a esas variables como continuas parte de que, aunque se utilizan dos muestras grandes, las ECVT 2003 y 2004, se realizan varios cortes (9 tipos de asociaciones y 14 variables explicativas), lo que podría conducir a estimaciones menos consistentes al reducir el tamaño de las submuestras.

Los primeros resultados de los logits se presentan en la Tabla 2 y a continuación se expone un cuadro resumen de la importancia de las respectivas variables independientes en los diferentes tipos de asociaciones. Posteriormente en la Tabla 3 se dejan solo los parámetros B para que los datos puedan visualizarse e interpretarse mejor.

De esta Tabla 2, lo primero que se dirá es que todas las regresiones *logit* son significativas.

Tabla 2
Regresión logística: determinantes de la pertenencia a asociaciones

	Total		Religiosas		Culturales		Deportivas		Ecologistas	
	β	Wald	β	Wald	β	Wald	β	Wald	β	Wald
Género	-,19***	8,38	0	0	-0,07	0,36	-,88***	98,33	-0,02	0,02
	(0,06)		(0,12)		(0,11)		(0,09)		(0,14)	
Hábitat	0,01	0,19	0,02	0,96	0	0	,03**	4,15	,06**	4,48
	(0,01)		(0,02)		(0,02)		(0,02)		(0,03)	
Clase social subjetiva	0	2,67	-0,01	1,84	0	0,06	0	0,82	0	0,26
	(0)		(0,01)		(0)		(0)		(0)	
Grado interés política	-,29***	104,03	-0,07	2,27	-,21***	19,07	-,14***	17	-,19***	9,07
	(0,03)		(0,05)		(0,05)		(0,03)		(0,06)	
Edad	,19***	13,65	,36***	14,32	,18*	3,63	-,11*	2,87	-0,12	1,02
	(0,05)		(0,09)		(0,09)		(0,07)		(0,12)	
Tamaño	,12***	11,42	0	0	0,02	0,13	0,04	0,73	-0,02	0,06
	(0,04)		(0,07)		(0,06)		(0,05)		(0,08)	
Horas trabajo	-,14***	16	-0,05	0,7	-,15**	6,06	-,15***	10,29	-0,11	1,87
	(0,03)		(0,06)		(0,06)		(0,05)		(0,08)	
Nivel de estudios	,24***	21,28	0,12	1,66	,30***	10,99	,28***	17,76	0,18	2,37
	(0,05)		(0,09)		(0,09)		(0,07)		(0,12)	
Ingresos individuales	,14**	6,25	0,16	2,73	,18**	4,23	0,1	2,55	,45***	14,23
	(0,05)		(0,1)		(0,09)		(0,06)		(0,12)	
Ingresos familia	,07**	4,02	-0,08	1,45	-0,05	0,54	,15***	10,4	-,35***	15,38
	(0,04)		(0,07)		(0,06)		(0,05)		(0,09)	
Ocupación	-,14***	23,99	-,17***	11,79	-,19***	15,3	-,13***	13,7	-,24***	15,79
	(0,03)		(0,05)		(0,05)		(0,04)		(0,06)	
Materialismo 1	0,02	0,07	,21*	3,7	0,04	0,18	0,13	2,78	-0,11	0,66
	(0,06)		(0,11)		(0,11)		(0,08)		(0,14)	
Materialismo 2	-0,1	2,64	0,12	1,22	-0,09	0,64	-0,06	0,53	-0,21	2,36
	(0,06)		(0,11)		(0,11)		(0,08)		(0,14)	
Materialismo 3	-,15**	5,5	-,25**	5,21	-,32***	8,76	0,01	0,01	-,45***	10,21
	(0,06)		(0,11)		(0,11)		(0,08)		(0,14)	
Constante	0,05	0,03	-,28***	27,23	-,17***	10,63	-0,2	0,27	-,128*	3,62

* p < .05; ** p < .03; *** p < .01. En paréntesis error estándar.

Tabla 2 (continuación)
Regresión logística: determinantes de la pertenencia a asociaciones

Sindicatos		Voluntarias		Vecinales		Benéficas		Partidos		
β	Wald	β	Wald	β	Wald	β	Wald	β	Wald	
-,20**	6,14	,41***	11,56	0,09	0,8	,46***	16,89	-0,16	1,07	Género
(0,08)		(0,12)		(0,1)		(0,11)		(0,15)		
-,04**	5,83	0	0,01	0,01	0,33	,10***	18,66	-0,02	0,43	Hábitat
(0,02)		(0,03)		(0,02)		(0,02)		(0,03)		
0	1,33	0	0,71	0	0,6	0	0,05	,01**	5,59	Clase social subjetiva
(0)		(0,01)		(0)		(0)		(0)		
-,32***	80,32	-,26***	23,8	-,23***	27,85	-,20***	15,6	-,7***	107,38	Grado interés política
(0,04)		(0,05)		(0,04)		(0,05)		(0,07)		
,30***	20,69	0,04	0,16	,34***	18,21	,24**	6,53	0,19	2,39	Edad
(0,07)		(0,1)		(0,08)		(0,09)		(0,12)		
,70***	271,31	,22***	10,65	,20***	13,15	,15**	5,85	0,1	1,44	Tamaño
(0,04)		(0,07)		(0,05)		(0,06)		(0,08)		
-,12**	7,19	-0,07	1,02	-,10*	3,37	-,20***	10,56	-0,05	0,4	Horas trabajo
(0,05)		(0,07)		(0,05)		(0,06)		(0,08)		
0,06	0,8	0,09	0,82	-,19**	5,84	0,12	1,78	-0,01	0,01	Nivel de estudios
(0,07)		(0,1)		(0,08)		(0,09)		(0,12)		
,13*	3,38	0,12	1,51	,20**	6	,26***	8,75	,20*	2,87	Ingresos individuales
(0,07)		(0,1)		(0,08)		(0,09)		(0,12)		
-0,04	0,91	0,06	0,84	0	0	0	0	-0,12	1,81	Ingresos familia
(0,05)		(0,07)		(0,06)		(0,06)		(0,09)		
,17***	17,56	-,21***	15,88	-,15***	11,38	-,29***	33,59	-,14**	4,51	Ocupación
(0,04)		(0,05)		(0,04)		(0,05)		(0,06)		
-,14*	3,26	-0,12	1,07	0,13	1,86	0,11	0,96	0,1	0,55	Materialismo 1
(0,08)		(0,12)		(0,09)		(0,11)		(0,14)		
-,13*	3,08	-0,01	0,01	0,11	1,41	0,04	0,12	0,09	0,42	Materialismo 2
(0,08)		(0,12)		(0,1)		(0,11)		(0,14)		
0,03	0,14	-,33**	7,81	-0,04	0,19	-,40***	13,29	-0,04	0,08	Materialismo 3
(0,08)		(0,12)		(0,1)		(0,11)		(0,14)		
-,2,3***	36,06	-,2,2***	14,49	-,1,9***	17,93	-,2,8***	27,75	-0,99	2,08	Constante

* p < .05; ** p < .03; *** p < .01. En paréntesis error estándar.

A continuación, se expone un resumen de las influencias de las diversas variables independientes sobre los distintos tipos de asociaciones.

Cuadro 1
Influencia de las variables explicativas

	Variable significativa según Tipo de asociaciones	Valor y sentido de los parámetros
Género	Modelo general y Deportivas, Sindicatos, Voluntarios y Benéficas	Prevalece el Género masculino excepto en las Benéficas
Tamaño empresa	Modelo general y Sindicatos, Voluntarios, Vecinales y Benéficas	Parámetro positivo: a mayor tamaño de la empresa, más participación asociativa
Horas de trabajo	Modelo general y Culturales, Deportivas, Sindicatos, Vecinales y Benéficas	Parámetro negativo: a más horas de trabajo, menor participación asociativa
Nivel de estudios	Modelo general y Culturales, Deportivas y Vecinales	Parámetro positivo en tres: a mayor nivel de estudios más participación. Negativo en Vecinales: a mayor nivel de estudios, menos participación en asociaciones vecinales
Materialismo 1	Religiosas y Sindicatos	Parámetro positivo, Religiosas y Parámetro Negativo en Sindicatos. El signo negativo señala que no se es materialista y el positivo que se tiene valores materialistas: con signo negativo se es idealista o tiene valores altruistas
Materialismo 2	Sindicatos	Parámetro negativo: se tienen valores idealistas
Materialismo 3	Modelo general, Religiosas, Culturales, Ecologistas, Voluntarios, Benéficas	Parámetro negativo: no se es materialista respecto a esa cuestión
Clase social subjetiva	Partidos políticos	Parámetro positivo: a clase social más elevada, mayor probabilidad de pertenecer a partidos políticos

Cuadro 1 (continuación)
Influencia de las variables explicativas

	Variable significativa según Tipo de asociaciones	Valor y sentido de los parámetros
Interés por la política	Significativa en el Modelo general y en todos los tipos de asociaciones	Parámetro negativo (va de 4: mucho interés; a 1: ningún interés): a mayor interés, más probabilidades de participar en asociaciones
Ingresos individuales	Modelo general y Culturales, Ecologistas, Sindicatos, Vecinales, Benéficas y Partidos	Parámetro positivo: a mayores ingresos individuales, más probabilidad de pertenencia asociativa
Ingresos familiares	Modelo general y Deportivas y Ecologistas	Parámetro positivo: Modelo general y Deportivas. Parámetro negativo: Ecologistas: a mayores ingresos familiares, menor probabilidad de pertenecer a asociaciones ecologistas
Edad	Modelo general y Religiosas, Culturales, Deportivas, Sindicatos, Vecinales, Benéficas y Partidos	Parámetro positivo en todas excepto en Deportivas. A mayor edad, más probabilidades de pertenencia. En Deportivas, prevalencia de jóvenes
Hábitat	Deportivas, Ecologistas, Sindicatos y Benéficas	Parámetro negativo en Sindicatos y positivo en resto. La pertenencia a asociaciones Deportivas, Ecologistas y Benéficas es más probable en poblaciones grandes
Ocupación	Significativo en modelo general y en el resto de tipos asociativos	Parámetro negativo en todas excepto en Sindicatos. A mayor nivel profesional, excepto en Sindicatos, mayor probabilidad de pertenecer a asociaciones

Después de este cuadro, se expone una Tabla 3 con las regresiones *logits* solo con los β . Esta tabla permite observar la influencia de las variables sobre la probabilidad de pertenecer a los diversos tipos de asociaciones. También leyendo las filas en horizontal, por variables explicativas, se observa la importancia de cada una sobre los diversos tipos asociativos.

Tabla 3
Regresión logística: solo parámetro β

	Total	Religiosas	Culturales	Deportivas	Ecologistas	Sindicatos	Voluntarios	Vecinales	Beneficas	Partidos
	β	β	β	β	β	β	β	β	β	β
Género	-,19***	0	-0,07	-,88***	-0,02	-,20**	,41***	0,09	,46***	-0,16
Hábitat	0,01	0,02	0	,03**	,06**	-,04**	0	0,01	,10***	-0,02
Clase social subjetiva	0	-0,01	0	0	0	0	0	0	0	,01**
Grado interés política	-,29***	-0,07	-,21***	-,14***	-,19***	-,32***	-,26***	-,23***	-,20***	-,71***
Edad	,19***	,36***	,18*	-,11*	-0,12	,30***	0,04	,34***	,24**	0,19
Tamaño empresa	,12***	0	0,02	0,04	-0,02	,70***	,22***	,20***	,15**	0,1
Horas de trabajo	-,14***	-0,05	-,15**	-,15***	-0,11	-,12**	-0,07	-,10*	-,20***	-0,05
Nivel de estudios	,24***	0,12	,30***	,28***	0,18	0,06	0,09	-,19**	0,12	-0,01
Ingresos individuales	,14**	0,16	,18**	0,1	,45***	,13*	0,12	,20**	,26***	,20*
Ingresos familiares	,07**	-0,08	-0,05	,15***	-,35***	-0,04	0,06	0	0	-0,12
Ocupación	-,14***	-,17***	-,19***	-,13***	-,24***	,17***	-,21***	-,15***	-,29***	-,14**
Materialismo 1	0,02	,21*	0,04	0,13	-0,11	-,14*	-0,12	0,13	0,11	0,1
Materialismo 2	-0,1	0,12	-0,09	-0,06	-0,21	-,13*	-0,01	0,11	0,04	0,09
Materialismo 3	-,15**	-,25**	-,32***	0,01	-,45***	0,03	-,33**	-0,04	-,40***	-0,04
Constante	0,05	-2,84***	-1,72***	-0,2	-1,28*	-2,3***	-2,2***	-1,9***	-2,85***	-0,99

* p < .05; ** p < .03; *** p < .01.

La Tabla 3 solo contiene los parámetros β para facilitar la interpretación de las variables determinantes del asociacionismo y su visualización. Se han excluido, respecto a la Tabla 2, los Errores estándar y el estadístico de Wald. Para interpretar la influencia de los coeficientes β , se consideran el signo, el valor y su significatividad indicada por los asteriscos. A su vez, debe tenerse en cuenta el sentido de cómo están formuladas las preguntas en la ECVT, tal como se indica en la Tabla de Descriptivos del Anexo I. A modo de ejemplo, si se toma la primera columna que recoge la suma de los nueve (9) grupos de asociaciones, sería lo siguiente:

- El mayor β corresponde al Grado de interés por la política (-0.29***). Es, por lo tanto, la variable más influyente. El signo negativo se debe a que la respuesta a esa pregunta en la ECVT asigna valor 1 a los que tienen mucho interés y 4 a los que no tienen ningún interés.

- La siguiente variable que más influye en la pertenencia a asociaciones es Nivel de Estudios (0.24***). La pregunta de la ECVT va del valor 1 para analfabetos a 4 para universitarios. A mayor nivel educativo, más probabilidades de pertenencia.

- En el tercer lugar se encuentra Edad (0.19***) y Género (-0.19***). La Edad va de menor a mayor: a más edad, más probabilidades. El Género se ha clasificado: 1: Varón, 2: Mujer. Por eso sale negativo el β , lo que indica que cuanto menor, más probabilidades, o sea, si es varón, más probabilidades de pertenencia.

- Ocupación también presenta un β negativo (-0.14***). Puntúa 1 a los Directivos y 5 al Peón no especializado. En consecuencia, cuanto mayor es el valor (Menos cualificado), menos probabilidades.

Las Horas (-0.14***) y los Ingresos individuales (0.14***). A más horas de trabajo, menos probabilidades; a mayores ingresos, más probabilidades; porque ambas variables van en sentido creciente, de menos a más.

Finalmente, en la variable Materialismo si el signo es Positivo, es Materialista y si es Negativo, Altruista o Idealista. La citada columna, que recoge a todas las asociaciones, solo muestra un signo de Idealismo (Materialismo 3, $\beta = -0.15***$). Es decir, un discreto valor que recoge una visión Idealista de los asociados, a pesar de que parecería que la mayoría de esas asociaciones deberían tener objetivos colectivos.

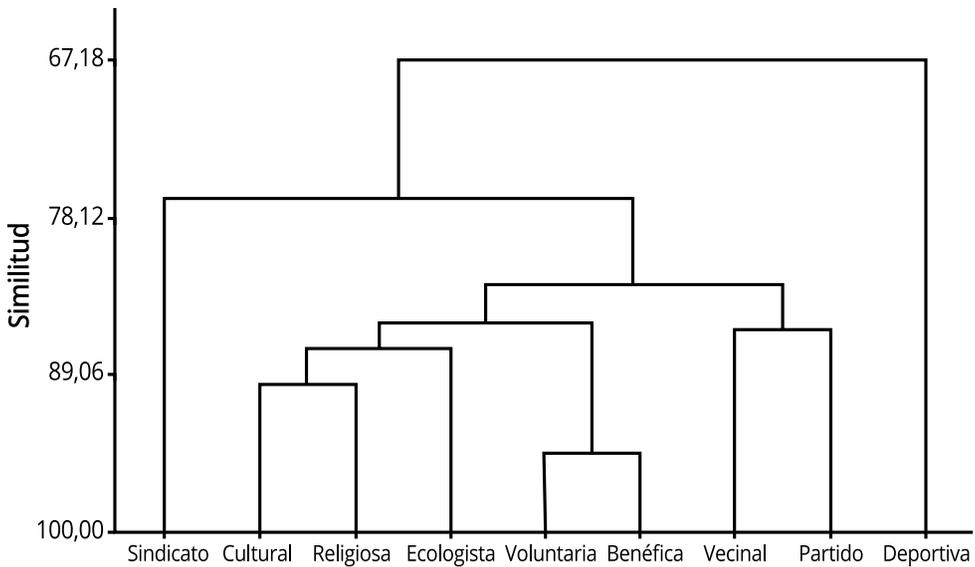
Cuadro 2
Tipos de asociaciones y variables que inducen a participar por grado de influencia

Religiosas	Culturales	Deportivas	Ecologistas	Sindicatos	Voluntarios	Vecinales	Benéficas	Partidos
Edad	Materialismo 3	Género	Ingresos individuales	Tamaño empresa	Género	Edad	Género	Grado interés política
Materialismo 3	Nivel de estudios	Nivel de estudios	Materialismo 3	Grado interés política	Materialismo 3	Grado interés política	Materialismo 3	Ingresos individuales
Ocupación	Grado interés política	Horas de trabajo	Ingresos familiares	Edad	Grado interés política	Tamaño empresa	Ocupación	Ocupación
Materialismo 1	Ocupación	Ingresos familiares	Ocupación	Género	Tamaño empresa	Ingresos individuales	Ingresos individuales	Clase social subjetiva
	Edad	Grado interés política	Grado interés política	Ocupación	Ocupación	Nivel de estudios	Edad	
	Horas de trabajo	Ocupación	Hábitat	Materialismo 1		Ocupación	Horas de trabajo	
		Edad		Materialismo 2		Horas de trabajo	Grado interés política	
		Hábitat		Ingresos individuales			Tamaño empresa	
				Horas de trabajo			Hábitat	

A modo de resumen, el Cuadro 2 recoge las variables influyentes por tipos de asociaciones, según la Tabla 3 anterior.

El dendrograma de la Figura 1 muestra la clasificación de asociaciones, utilizando un método estadístico de conglomerados para variables basado en una distancia definida a partir del coeficiente de correlación.

Figura 1
Dendrograma de agrupación de tipos de asociaciones
(enlace simple; distancia de coeficiente de correlación)



En la escala vertical se expresa la similitud entre los subgrupos cuando se unen, es decir, cuanto más abajo se sitúa el enlace entre los subgrupos, mayor es su asociación. Los subgrupos que tienen mayor similitud son: en primer lugar, las asociaciones Voluntarios y Benéficas; en segundo lugar, las de carácter Cultural y Religiosas; en tercer lugar, se asocian las Vecinales y Partidos. Finalmente, se observan dos tipos asociativos claramente diferenciados del resto: Sindicatos y Asociaciones Deportivas, con escasa similitud en las variables influyentes entre esos dos tipos de asociaciones.

Como resumen se puede completar la presentación señalando que:

- El grado de interés por la política aparece en todas las regresiones, excepto en las asociaciones Religiosas.

La Clase social no aparece como significativa más que en los Partidos, probablemente porque la mayor parte de la gente se siente de clases medias, aunque luego la Ocupación o los Ingresos desmientan ese nivel social.

El perfil de los que pertenecen a asociaciones medioambientales son personas que habitan en la ciudad, tienen interés por la política, elevado nivel de estudios, de ocupación y de ingresos. Tienen un elevado espíritu idealista.

• El Género es importante en cuatro (4) tipos de asociaciones: en las Deportivas y Sindicatos, donde prevalece notablemente el género masculino; y en las Voluntarias y Benéficas, donde prevalece el femenino, con elevados coeficientes β .

• Las asociaciones Benéficas, Deportivas y Ecologistas aparecen con entidades donde predomina el individuo urbano.

• La Clase social no aparece como significativa más que en los Partidos, probablemente porque la mayor parte de la gente se siente de clases medias, aunque luego la Ocupación o los Ingresos desmientan ese nivel social.

• Los asociados presentan un muy discreto sesgo hacia el Idealismo, en contraposición al Materialismo.

• La edad aparece en todas las asociaciones excepto en las Voluntarias.

• Los ingresos individuales aparecen en todas las asociaciones, menos en las Religiosas y los Partidos.

• La Ocupación sigue apareciendo significativa en todas las regresiones.

La radiografía que se puede hacer de las diversas asociaciones es la siguiente:

El modelo Total presenta todas las variables como significativas excepto Hábitat, Clase social y Materialismo 1 y 2. El signo de las variables mostraría: Prevalencia del género masculino en la probabilidad de pertenencia, el grado de interés por la política (a mayor interés más probabilidad), la edad (a mayor edad, más probabilidad) y el mayor tamaño de la empresa, que también predispone. A más horas de trabajo, menos probabilidad. A mayor nivel de estudios, más probabilidad. Los ingresos individuales y familiares, predisponen a pertenecer. La ocupación aparece con signo negativo: a menor nivel profesional, menos probabilidad de pertenencia. Las variables que muestran espíritu materialista muestran β negativos: la pertenencia se relaciona con el no materialismo, es decir, con un cierto espíritu idealista.

Por tipos de asociaciones:

1. Medioambientales: El perfil de los que pertenecen a asociaciones Medioambientales son personas que habitan en la ciudad, tienen interés por la política, elevado nivel de estudios, de ocupación y de ingresos. Tienen un elevado espíritu idealista (el β es negativo) reflejado en dos de las variables (Materialismo 2 y 3).

2. Deportivas: Predominan los hombres, entorno urbano, jóvenes (en el resto de los tipos abundan las personas más mayores). Les interesa la política, pero menos que en otro tipo de asociaciones.

Poseen un nivel de estudios más elevado, de ingresos no tan altos como en otros tipos. La ocupación tampoco es tan alta como en otras y no tienen ninguna preferencia por valores sociales o materiales.

3. Culturales: Los asociados tienen interés por la política, elevado nivel de estudios, de ocupación y de ingresos. Poseen valores idealistas, no materialistas.

4. Religiosas: Se caracterizan por cinco (5) variables. Se trata de personas mayores, de elevada ocupación y nivel de estudios y convicciones morales contradictorias: Materialismo 1 con signo positivo (o sea, apuestan por Mantener un alto nivel de crecimiento económico y Asegurar que el país tenga unas Fuerzas Armadas importantes) y Materialismo 3, con signo negativo, o sea idealista en los aspectos de esta variable. Se recuerda que el signo positivo en Materialismo quiere decir que la persona posee perspectivas materialistas acerca de lo que la sociedad debería perseguir. Los ingresos no aparecen como significativos. Sorprende su escaso interés por la política cuando en España tienen tanto poder y a veces lo manifiestan con cierta beligerancia.

5. Partidos: La variable principal es el interés por la política. Son de clase social más elevada que otros, edad algo elevada y ocupación también elevada. Los valores más idealistas no aparecen como significativos.

6. Benéficas: Mayoritariamente mujeres, de entornos urbanos, tienen interés por la política, elevados ingresos y ocupaciones. Poseen valores éticos no materialistas.

7. Vecinales: Tienen interés por la política, personas mayores, trabajan en grandes o medianas empresas, ingresos por encima de la media y también la ocupación. No muestran ninguna referencia ética no materialista.

8. Voluntarias: Mujeres que tienen interés en la política, trabajan en centros grandes, con elevados ingresos y ocupaciones. Convicciones no materialistas importantes.

9. Sindicatos: Hombres, de hábitats no muy grandes con interés en la política. Personas mayores de ingresos elevados, pero con ocupaciones más bajas. Es de destacar que trabajan en empresas grandes (variables con mayor Wald), lo cual refleja la debilidad sindical en las pequeñas y medianas empresas. Tienen preocupaciones éticas en dos variables que captan el materialismo, o sea, les preocupan menos algunos problemas concretos de la economía y la sociedad como: *Mantener un alto nivel de crecimiento económico y Asegurar que*

Los resultados señalan la importancia de disponer de recursos para “practicar” el asociacionismo. Aquellos sectores sociales que tienen menos tiempo, menos formación, menos dinero, peores empleos, se asocian menos.

De esas clases medias, cultas o acomodadas económicamente, se nutre la clase política y hacia ellas se dirigen los mensajes políticos principalmente. Cuando estas clases han sentido la dureza de la crisis, como ocurrió en el período de Gran Recesión, se han modificado sus referentes políticos y se ha producido una cierta crisis de la política.

el país tenga unas Fuerzas Armadas importantes o Mantener el orden en el país y Luchar contra subida de precios, frente a otras cuestiones como: Dar a la gente mayor participación política y Proteger la libertad de expresión o Que la Gente participe más en su trabajo y en su comunidad e Intentar que nuestras ciudades y nuestro campo sean más bonitos.

Interpretación de resultados

De acuerdo con las hipótesis establecidas, en relación con la H1, los resultados muestran que los individuos asociados son un colectivo diferente en numerosos aspectos a los no asociados. A pesar de la diversidad entre los diferentes tipos de asociaciones, los asociados mantienen unas diferencias mayores con los no asociados.

En relación con la H2, los resultados señalan la importancia de disponer de recursos para “practicar” el asociacionismo. Aquellos sectores sociales que tienen menos tiempo, menos formación, menos dinero, peores empleos, se asocian menos. Portes y Landolf (2000) señalan que en contadas ocasiones el CS se consigue sin la inversión en algún tipo de capital cultural que permita a los individuos sacar provecho de las relaciones con otros sujetos. Estas circunstancias tienen una gran importancia en relación con la política a aplicar. Es decir, si no hay políticas previas que mejoren la situación de esos sectores sociales para que se incorporen a la participación y el asociacionismo, se agravarán las diferencias sociales. El discreto valor en contra del Materialismo que muestran los resultados, como mínimo, no apoyan con claridad las ideas de Putnam. Las tesis de Putnam con este tipo de asociaciones, que contribuyen mejoras sociales y al funcionamiento en general de la democracia, se esperarían comportamientos menos materialistas.

Finalmente, en cuanto a la H3, la relación entre interés por la política y la participación asociativa muestra diferencias entre los distintos tipos de asociaciones, como se observa en el dendrograma. En primer lugar, se observa una segmentación social entre clases medias y medias acomodadas y las clases bajas. Cuando se habla de clases medias, no se hace a partir de la respuesta que dan respecto a la Clase social subjetiva que dicen sentirse, sino a partir de otras variables más objetivas como la Ocupación o los Ingresos. De esas clases medias, cultas o acomodadas económicamente, se nutre la clase política y hacia ellas se dirigen los mensajes políticos principalmente. Cuando estas clases han sentido la dureza de la crisis, como ocurrió en el período de Gran Recesión, se han modificado sus referentes políticos y se ha producido una cierta crisis de la política.

Según el tipo de asociaciones, Sindicatos y Asociaciones Deportivas difieren claramente del resto por varias razones. En el caso de los Sindicatos mantienen unas características particulares, pero se igualan al resto en el interés por la política, la edad y aceptable nivel de ingresos. En el caso de las Deportivas, parece que el menor interés por la política junto a la mayor juventud de los asociados apunta a una cierta cultura de consumo despreocupado de las cuestiones sociales. Podría reflejar una cierta tradición de apoliticismo y un refugio de determinadas clases sociales en el deporte, una actividad más consumista y acrítica, algo que ya se denunciaba en los años de la dictadura franquista como una política de “pan y circo”.

Partidos y Asociaciones Vecinales se centran en cuestiones concretas que deben despojar de los envoltorios de las buenas intenciones y las buenas palabras, no aparecen las proposiciones éticas. Las propuestas materialistas de lo que la sociedad debería priorizar son muy concretas y, por ejemplo, aspirar al crecimiento económico o al control de precios son cuestiones con las que deberán lidiar estos asociados, más allá de proclamas idealistas. Estas son más frecuentes en personas más “idealistas”, en ocasiones alejadas de los problemas cotidianos. Sería el caso de los asociados a entidades Ecologistas, Culturales o Religiosas, como se aprecia en el dendrograma. Es frecuente oír en el medio rural ciertos temores a propuestas ecologistas a las que se les tacha de no tener en cuenta los intereses locales de las personas que viven en las zonas afectadas de problemas medioambientales. Hay percepciones en este sentido, aunque en muchas ocasiones no estén completamente justificadas con los hechos. Las Voluntarias y Benéficas también responden a un patrón observable en otros tiempos: mujeres de clases sociales por encima de la media, urbanas, burguesas, interesadas en las “buenas causas” y en la política.

Resumen, implicaciones para la política, limitaciones y extensiones del trabajo

Este trabajo constituye una extensión de un trabajo inicial (Lasierra, 2014) acerca de los determinantes individuales de la participación asociativa como factor de generación de CS. En aquel trabajo se señalaba que la participación asociativa en general no era un asunto de las clases sociales menos pudientes, que se asociaban para mejorar sus condiciones. Por el contrario, se apuntaba a que era un asunto de clases relativamente acomodadas con ciertos atributos culturales y profesionales.

Si se parte de que el CS produce ventajas generales, pero también individuales, a los partícipes, el CS derivado de la participación se traduce en un aumento de las desigualdades.

La disyuntiva entre los que "piden" y los que "callan" se interpretaría como que las políticas públicas tienen un carácter paliativo o curativo de ciertos desajustes o carencias, que denuncian y demandan los sectores sociales más activos.

En este trabajo se ha profundizado en esa idea con nuevas variables y diferenciando por tipos de asociaciones. Se ha pretendido analizar si estas diferencias entre asociados y no asociados solo se producían en algunos tipos de asociaciones, de forma que pudieran sesgar los resultados agregados, y se ha observado que no. A pesar de los perfiles diferenciados entre asociados a los distintos tipos de asociaciones, hay algunas características comunes entre el conjunto de los asociados. La idea era que la bondad absoluta del asociacionismo, como sostenía Putnam, no reflejaba una realidad en la que posiblemente la desigualdad se incrementara, con lo cual se cuestionaba la dimensión positiva y acrítica del asociacionismo. Eso se ha tratado de verificar en este trabajo a partir de la desagregación en nueve (9) tipos de asociaciones. Los resultados señalan algunas diferencias en el perfil de los asociados según el tipo de asociación.

El asociacionismo putnamiano representa a la gente acomodada y con recursos culturales, conocimientos, ingresos y ocupaciones decentes. Esos individuos crean más CS. Si se parte de que el CS produce ventajas generales, pero también individuales, a los partícipes, el CS derivado de la participación se traduce en un aumento de las desigualdades.

Las implicaciones para la política son importantes. Una política para reducir la desigualdad tendería a facilitar recursos económicos, culturales y profesionales a las clases más bajas que son las que menos participan. O sea, la idea de que el crecimiento económico permite aumentar la tarta a repartir y a partir de ahí mejorar el bienestar de los menos favorecidos, debe descartarse. Se apoya en la idea tradicional de que una cierta dosis de desigualdad estimula la eficiencia económica, que incrementa los recursos a redistribuir.

Lo que se derivaría de los resultados de este trabajo sería un proceso redistributivo inverso o, utilizando terminología más reciente, "predistributivo": mejorar las condiciones de vida, redistribuir antes y aumentar la tarta a repartir. La duda es si el sistema democrático llegaría hasta esos sectores menos pudientes o se quedaría en esas clases medias, más o menos acomodadas.

Desde otra perspectiva, la disyuntiva entre los que "piden" y los que "callan" se interpretaría como que las políticas públicas tienen un carácter paliativo o curativo de ciertos desajustes o carencias, que denuncian y demandan los sectores sociales más activos. Se diferenciarían de las políticas de carácter preventivo, que atenderían demandas reales, pero no manifestadas explícitamente por esos

sectores más necesitados, menos activos y organizados.

Sin embargo, este trabajo tiene una importante limitación como ya se ha referido al comienzo. No se puede establecer con estos datos esa relación causal entre políticas públicas y sectores sociales, clases sociales medias y medias acomodadas que pudieran ser agentes activos de la participación asociativa y beneficiarios directos. No es posible acudir a proyectos de ley o leyes que atendieran específicamente a estos sectores para observar posibles relaciones. En la política de Estados Unidos se puede relacionar leyes con grupos de presión financiadores de los partidos que las aprueban, pero en ese caso se está hablando de grupos de presión. El objeto de este trabajo no son los grupos de presión si no el asociacionismo putnamiano.

La extensión de este trabajo, por consiguiente, debería ser buscar los datos, información y las variables que relacionen de manera causal perfiles económicos, sociales y culturales con las políticas públicas. Asimismo, indagar a partir de qué mejoras sociales, económicas y culturales, un colectivo de clase baja empieza a preocuparse por la cosa pública y a participar en la vida asociativa.

Bibliografía

- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2000), "Participation in Heterogeneous Communities", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 N° 3, pp. 847-904, <https://doi.org/10.1162/003355300554935>.
- Anduiza, E.; Bonet, E.; y Morales, L. (2006), "La participación en asociaciones: niveles, perfiles y efectos", en *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*, J. R. Montero, J. Font y M. Torcal Loriente (coords.), Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Boix, C., y Posner, D. (1998), "Social Capital: Explaining its Origins and Effects on Government Performance", en *British Journal of Political Science*, Vol. 28 N° 4, pp. 684-695, <https://doi.org/10.1017/S0007123498000313>.
- _____ (2000), "Capital social y democracia", en *Revista Española de Ciencia Política*, Vol. 1 N° 2, pp. 159-185.
- Bourdieu, P. (1988), "Las formas del capital; capital económico, capital cultural y capital social", en *Poder, derecho y clases sociales*, P. Bourdieu, Madrid, Editorial Desclee de Brouwer, pp.131-165.
- _____ (1992), *El sentido práctico*, Madrid, Taurus.
- _____ (2001), "El capital social. Apuntes provisionales", en *Zona Abierta*, Nos. 94-95, Madrid.

- Brower, J. (2011), "Capital y capital social, la variable ideológica como elemento central para la constitución y desarrollo de capital social", en *Polis: Revista Latinoamericana*, N° 29, pp. 1-14, <http://polis.revues.org/1920>.
- Burt, R. (2005), *Brokerage and Closure: an Introduction to Social Capital*, New York, Oxford University Press.
- Coleman, J. S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", en *American Journal of Sociology*, Vol. 94, S95-S120, <https://doi.org/10.1086/228943>.
- _____ (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Costa, D. y Kahn, M. (2003), "Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998", en *Kyklos*, Vol. 56 N°1, pp. 17-46.
- Denny, K. (2003), *The Effects of Human Capital on Social Capital: a Cross-Country Analysis*, London, Institute for Fiscal Studies (IFS Working Paper; W03/16).
- Easterlin, R. A. (1974), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", en *Nations and Households in Economic Growth*, P. A. David y W. R. Melvin (eds.), Palo Alto, Stanford University Press, pp. 98-125, <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7>.
- Fidrmuc, Jan y Gërzhani, Klarita (2008), "Mind the Gap! Social Capital, East and West", en *Journal of Comparative Economics*, Vol. 36 N° 2, pp. 264-286, <https://doi.org/10.1016/j.jce.2008.03.002>.
- Glaeser, E. L.; Laibson, D; y Sacerdote, B. (2002), "An Economic Approach to Social Capital", en *Economic Journal*, Vol. 112 N° 483, pp. 437-458, <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00078>.
- Goetz, S. J. y Hu, D. (1996), "Economic Growth and Human Capital Accumulation: Simultaneity and Expanded Convergence Tests", en *Economic Letters*, Vol. 51 N° 3, pp. 355-362, [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(96\)00827-0](https://doi.org/10.1016/0165-1765(96)00827-0).
- Guiso, L.; Sapienza, P.; y Zingales, L. (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", en *American Economic Review*, Vol. 94 N° 3, pp. 526-556, <https://doi.org/10.1257/0002828041464498>.
- Hall, P. (1999), "Social Capital in Britain", en *British Journal of Political Science*, Vol. 29 N° 3, pp. 417-461, <https://doi.org/10.1017/S0007123499000204>.
- Helliwell, J. y Putnam, R. D. (1999), "Education and Social Capital", Cambridge, National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper Series; N° 7121).
- Herreros, F. (2002), "¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social", en *Papers: Revista de Sociología*, N° 67, pp. 129-148.

- Hintze, S. (2004), "Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el capital social de los pobres", en *Políticas sociales y economía social: debates fundamentales*, C. Danani (comp.), Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento, http://www.riless.ungs.edu.ar/documentos/67_Hintze_Capital_Social.pdf.
- Hirschman, A. (1970), *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline on Firms, Organizations and States*, Cambridge, Harvard University Press.
- Huang, J.; Van den Brink, H. M.; y Groot, W. (2009), "A Meta-Analysis of the Effect of Education on Social Capital", en *Economics of Education Review*, Vol. 28 N° 4, pp. 454-464, <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2008.03.004>.
- Inglehart, R. (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton, Princeton University Press.
- _____ (2008), "Changing Values among Western Publics from 1970 to 2006", en *West European Politics*, Vol. 31 Nos. 1-2, pp. 130-146.
- Kaasa, A. y Parts, E. (2007), "Individual-Level Determinants of Social Capital in Europe: Differences between Country Groups", Tartu, University of Tartu. Faculty of Economics and Business Administration. Tartu University Press (Working Paper Series; N° 56).
- Knack, S. y Keefer, P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 N° 4, pp. 1251-1288, <https://doi.org/10.1162/003355300555475>.
- Lasierra, J. M. (2014), "Determinantes individuales del capital social en España", en *Hacienda Pública Española*, Vol. 21 N° 3, pp. 33-55.
- Levin-Waldman, Oren M. (2013), "Income, Civic Participation and Achieving Greater Democracy", en *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 43, April, pp. 83-92, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2013.01.004>.
- Lin, N. (2001), *Social Capital: a Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, Cambridge University Press, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511815447>.
- Lipset, S. M. (1992), "Algunos requisitos sociales de la democracia: desarrollo económico y legitimidad política", en *Diez textos básicos de ciencia política*, Alberto Battle i Rubio (coord.), Barcelona, Ariel.
- López Rey, J. A. (2013), "Desigualdades en la distribución del capital social individual en España", en *Capital social y desigualdad en España*, José Luís Veira Veira (coord.), A Coruña, Editorial Netbiblo, pp. 33-52.

- Maloney, William A. y Robteutscher, Sigrid (eds.) (2007), *Social Capital and Associations in European Democracies: a Comparative Analysis*, New York, Routledge.
- Martínez García, J. S. (2003), "El capital y la clase social: una crítica analítica", en *Desigualdad, cultura y reflexividad. La sociología de Pierre Bourdieu*, Madrid, La Catarata.
- Montero, J. R.; Font, J.; y Torcal Loriente, M. (coords.) (2006), *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Morales, L.; Mota, F.; y Pérez, S. (2006), "La participación en asociaciones: factores individuales", en *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*, J. R. Montero, J. Font y M. Torcal Loriente (coords.), Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Narayan, D. (1999), "Bonds and Bridges, Social Capital and Poverty", Washington, World Bank. Poverty Reduction and Economic Management Network. Poverty Division (Working Paper; N° 2167).
- Nový, Michal; Smith, Michael L.; y Katrňák, Tomáš (2017), "Inglehart's Scarcity Hypothesis Revisited: Is Postmaterialism a Macro- or Micro-Level Phenomenon around the World?", en *International Sociology*, Vol. 32 N° 6, pp. 683-706, <https://doi.org/10.1177/0268580917722892>.
- OECD (2001a), "The Evidence on Social Capital", en *The Well-Being of Nations: the Role of Human and Social Capital*, Paris, OECD, pp. 39-63.
- _____ (2001b), "Are Trust and Civic Engagement Declining in OECD Countries?", en *The Well-Being of Nations: the Role of Human and Social Capital*, Paris, OECD, pp. 99-103.
- Olson, M. (1992), *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupo*, México, Editorial Limusa.
- Paxton, P. (2002), "Social Capital and Democracy: an Interdependent Relationship", en *American Sociological Review*, Vol. 67 N° 2, pp. 254-277.
- Pena, J. A. y Sánchez, J. M. (2018), "Capital social, confianza y modelos de asociacionismo en España", en *Papers*, Vol. 103 N° 2, <https://doi.org/10.5565/rev/papers.2382>.
- Piketty, T. (2014), *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", en *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24.
- Portes, A. y Landolt, P. (2000), "Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development", en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 32 N° 2, pp. 529-547.

- Portes, A. y Vickstrom, E. (2012), "Diversidad, capital social y cohesión", en *Revista Española de Sociología*, N° 17, pp. 83-107.
- Putnam, R. D. (1995), "Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America", en *Political Science and Politics*, Vol. 28 N° 4, pp. 664-683.
- _____ (2001), "Social Capital: Measurement and Consequences", en *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, N° 2 pp. 41-51.
- _____ (2002), *Solo en la Bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Madrid, Galaxia Gutemberg.
- _____ (2003), *El declive del capital social: un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Madrid, Galaxia Gutemberg.
- _____ (2011), "Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna", en Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas (Colección de Clásicos Contemporáneos; N° 3).
- Rodríguez, P. G. (2006), "Sentidos y usos de la noción de capital social en relación con la sociedad civil", en *e-I@tina: Revista Electrónica de Estudios Latinoamericanos*, Vol. 5 N° 17, Buenos Aires, octubre-diciembre, <http://www.iigg.fsoc.uba.ar/elatina.htm>.
- Rosenstone, S. J. y Hansen, J. M. (1993), *Mobilization, Participation, and Democracy in America*, New York, MacMillan.
- Rupasingha, A.; Goetz, S. J.; y Freshwater, D. (2006), "The Production of Social Capital in US Counties", en *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 35 N° 1, pp. 83-101, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.001>.
- Sabatini, F. (2009), "Social Capital as Social Networks: a New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of its Determinants and Consequences", en *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38 N° 3, pp. 429-442, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.06.001>.
- Sánchez Jiménez, V. (2013), "El capital social como instrumento del análisis económico", en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 31 N° 2, pp. 473-493, https://doi.org/10.5209/rev_CRLA.2013.v31.n2.43227.
- Scrivens, K. y Smith, C. (2013), "Four Interpretations of Social Capital: an Agenda for Measurement", Paris, OECD (Working Papers; N° 2013/06).
- Shideler, D. W. y Kraybill, D. S. (2009), "Social Capital: an Analysis of Factors Influencing Investment", en *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38 N° 3, pp. 443-455, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.12.007>.

Svendsen, G. L. H. y Svendsen, G. T. (2004), *The Creation and Destruction of Social Capital*, London, Edward Elgar.

Uslaner, E. y Brown, M. (2005), "Inequality, Trust, and Civic Engagement", en *American Politics Research*, Vol. 33 N° 6, November, pp. 868-894, <https://doi.org/10.1177/1532673X04271903>.

Van Dijk, T. (2008), "Semántica del discurso e Ideología", en *Revista Discurso y Sociedad*, Vol. 2 N° 1, pp. 201-261, <http://www.dissoc.org>. Acceso 15/12/2010.

Verba, S.; Schlozman, K.; y Brady, H. (1995), *Voice and Equality, Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Wollebaek, D. y Selle, P. (2002), "Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type", en *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 31 N° 1, March, pp. 32-61, <https://doi.org/10.1177/0899764002311002>.

Anexo I

Estadísticos descriptivos: Variables independientes

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Género (1: Varón; 2: Mujer)	12040	1,00	2,00	1,3742	,48393
Tamaño empresa (1 pequeña; 3: Grande)	11053	1,00	3,00	1,4723	,76363
Horas de trabajo	11973	1,00	5,00	3,0352	,88629
Nivel de estudios (1: Sin estudios; 4: Universitario)	11854	1,00	4,00	2,0103	,67414
Materialismo 1 (1: Materialista)	11427	0,00	1,00	,5844	,49285
Materialismo 2 (1: Materialista)	11484	0,00	1,00	,5742	,49449
Materialismo 3 (1: Materialista)	11559	0,00	1,00	,6414	,47961
Clase social subjetiva (1: Muy baja; 10: Muy alta)	11676	1,00	10,00	5,6381	1,21208

Anexo I (continuación)
Estadísticos descriptivos: Variables independientes

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Interés por la política (1: Mucho; 4: Nada)	11769	1,00	4,00	3,1484	,95430
Ingresos individuales mensuales (1 hasta 270€; 13 más de 4500€, euros de 2004)	8996	1,00	13,00	4,8885	1,68382
Ingresos familiares mensuales (1 hasta 270€; 13 más de 4500€)	7160	1,00	13,00	6,6001	2,19576
Edad	12039	1,00	4,00	2,2389	,60230
Hábitat (1: rural; 4: más de 1.000.000h)	12040	1,00	4,00	2,2651	,99278
Ocupación (1: Directivo; 5: Personal sin cualificación)	11876	1,00	5,00	3,7055	1,13611

Anexo II
Estadísticos descriptivos: Variables independientes

Pertenece a una asociación al menos = 1 No pertenece = 2	N	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	
Género	1,00	3748	1,3594	,47989	,00784
	2,00	8113	1,3810	,48566	,00539
Edad	1,00	3748	2,2788	,57980	,00947
	2,00	8112	2,2189	,61051	,00678
Tamaño empresa	1,00	3483	1,5949	,83080	,01408
	2,00	7420	1,4163	,72364	,00840
Horas de trabajo	1,00	3730	2,9694	,86723	,01420
	2,00	8066	3,0672	,89218	,00993
Nivel de estudios	1,00	3685	2,1788	,69181	,01140
	2,00	8001	1,9336	,65151	,00728
Hábitat	1,00	3748	2,3679	1,01255	,01654
	2,00	8113	2,2145	,97622	,01084

Anexo II (continuación)
Estadísticos descriptivos: Variables independientes

Pertenece a una asociación al menos = 1 No pertenece = 2	N	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	
Ocupación	1,00	3705	3,4316	1,19132	,01957
	2,00	8003	3,8303	1,08888	,01217
Materialismo 1	1,00	3631	,5525	,49731	,00825
	2,00	7659	,5964	,49065	,00561
Materialismo 2	1,00	3633	,5169	,49978	,00829
	2,00	7714	,5998	,48997	,00558
Materialismo 3	1,00	3652	,5865	,49252	,00815
	2,00	7766	,6666	,47145	,00535
Clase social subjetiva	1,00	3670	5,8207	1,22569	,02023
	2,00	7849	5,5547	1,19338	,01347
Interés por la política	1,00	3693	2,8779	1,01851	,01676
	2,00	7932	3,2728	,89505	,01005
Ingresos individuales	1,00	2895	5,2732	1,85207	,03442
	2,00	6014	4,7052	1,56325	,02016
Ingresos familiares	1,00	2355	7,0773	2,36298	,04869
	2,00	4750	6,3661	2,06314	,02994