El Efecto de la Proporción de Paridad sobre las Donaciones de Caridad en los Estados Unidos

Investigadores/as:

Dean Karlan

John List

Sector(s): Finanzas, Economía Política y Gobernabilidad

Ubicación: United States

Muestra: 50.083 individuos que habían contribuido previamente a la organización

Grupo objetivo: Adults

Resultado de interés: Charitable giving

Tipo de intervención: Pricing and fees

Número de registro del AEA RCT Registry: AEARCTR-0001135

Datos: Does Price Matter in Charitable Giving? Evidence from a Large-Scale Natural Fie...

Problema de política pública

En todo el mundo, las organizaciones de caridad están trabajando para cumplir con las necesidades básicas de las personas y para mejorar su calidad de vida. Estas organizaciones a menudo dependen del apoyo de donantes externos para financiar su misión. Las donaciones privadas comprenden el 75% de las donaciones de caridad en los Estados Unidos[1] y los expertos predicen que la combinación de mayor riqueza y una población que envejece llevarán a un mayor nivel de donaciones privadas en los años venideros. Estas tendencias han dejado a los recaudadores de fondos, quienes comúnmente confían en la evidencia histórica a falta de evidencia científica, divididos en cuanto al medio más eficiente para atraer estos dólares. Si bien la economía de la caridad ha sido bien estudiada por el lado de la "oferta", las diferencias críticas permanecen en nuestro conocimiento sobre la "demanda" de donaciones de caridad.

Contexto de la evaluación

En los Estados Unidos, la donación privada a causas de caridad ha crecido significativamente en las décadas pasadas. Cifras recientes demuestran que los regalos de caridad en dinero han representado 2% o más del PIB desde 1998 y actualmente más del 89% de los estadounidenses hace donaciones a la caridad.

Entre las tácticas comúnmente usadas por los recaudadores de fondos para solicitar donaciones están los regalos de paridad. Un regalo de paridad es un compromiso, por parte de un donante, de calzar las contribuciones de otros en una proporción dada, hasta el monto máximo que el donante líder esté preparado a entregar. Si bien la proporción de paridad es comúnmente el resultado de un acuerdo entre el recolector de fondos y el donante líder, los consultores de recolección de fondos notan en todos lados que los aumentos en la proporción de paridad tienen el poder de influir en las contribuciones. Esta sabiduría convencional, sin embargo, es mayoritariamente anecdótica ya que se ha completado poco estudio científico para examinar dichas afirmaciones por el lado de la demanda.



Woman reading a document.

Photo: Andrey Popov, Shutterstock.com

Detalles de la intervención

Este estudio busca explorar la importancia del precio en las donaciones de caridad, al medir los efectos estáticos comparativos de los cambios en las tasas de regalos de paridad. En asociación con una organización sin fines de lucro de Estados Unidos, que trabaja en temas sociales y de políticas públicas que se relacionan con las libertades civiles, este estudio aprovecha una campaña de capital en la cual los donantes anteriores recibieron solicitudes por correo directo pidiendo contribuciones.

Los individuos fueron asignados aleatoriamente a un grupo de control o a un grupo de tratamiento de donaciones de paridad. Todos los individuos recibieron una carta idéntica en todos los aspectos, excepto en dos: (1) las cartas del grupo de tratamiento incluían un anuncio que "un miembro en cuestión" igualará su donación y (2) la tarjeta de respuesta incluía los detalles de la paridad. Las especificaciones de la oferta de paridad fueron posteriormente aleatorizadas en tres dimensiones:

1) Proporción de la paridad del precio: 1:1, 2:1 o 3:1 (la proporción 2:1 significa, por ejemplo, que por cada dólar que el individuo dona, el donante que iguala contribuye $2),
2) El tamaño máximo del regalo de paridad en todas las donaciones: $25,000, $50,000, $100,000 o no establecido,
3) El monto de la donación de ejemplo sugerido al donante igual a: (i) la contribución previa más alta del individuo, (ii) 1.25 veces la contribución previa más alta, o (iii) 1.5 veces la contribución previa más alta.

Debido a que las solicitudes de recolección de fondos son enviadas a todos los 50 estados, es posible que los efectos prácticos de contribuir a una caridad políticamente motivada sean diferentes, especialmente debido a los ambientes políticos locales. Para probar estos efectos, los datos de donaciones a caridad son mezclados con (i) datos demográficos, (ii) retornos estatales de la

elección presidencial de 2004 y (iii) datos sobre la frecuencia de las actividades de la organización dentro de cada estado.

Resultados y lecciones de la política pública

Impacto de Paridad: Simplemente anunciando que la paridad en la donación se encuentra disponible, los ingresos por solicitud aumentan considerablemente – en 19%. Además, la oferta de paridad aumenta un 22% la probabilidad de que un individuo escoja donar. Este hallazgo apoya la evidencia histórica entre los consultores de recolección de fondos respecto de la eficacia del un mecanismo de paridad.

Si bien los tratamientos con paridad aumentan la probabilidad de donación en comparación con un grupo control; contrario a la sabiduría convencional, las proporciones par mayores (2:1 y 3:1) no tienen un impacto adicional, en comparación con las proporciones par menores (1:1). Este resultado refuta directamente la razón de ser de uso de proporciones mayores y posee un fuerte contraste con las prácticas actuales de recolección de fondos.

Efectos Heterogéneos del Tratamiento: Los hallazgos del estudio indican que los resultados del regalo con paridad son dirigidos por agentes en los estados que votaron por George Bush en la elección presidencial de 2004: la paridad aumenta los ingresos por solicitud en 55% en los estados “rojos”, mientras que se observó poco efecto en los estados “azules”. Este resultado sugiere que el ambiente político de un individuo también tiene la capacidad de no solo influir el nivel de donación, sino su nivel de respuesta a diferentes tratamientos.

[1], Giving USA Foundation, “U.S. charitable giving estimated to be $307.65 billion in 2008,” http://www.philanthropy.iupui.edu/News/2009/docs/GivingReaches300billion....

Karlan, Dean and John A. List. "How Can Bill and Melinda Gates Increase Other People's Donations to Fund Public Goods?" Working Paper, Yale University, April 2012. Karlan, Dean and John List. 2007. "Does Price Matter in Charitable Giving? Evidence from a Large-Scale Natural Field Experiment." The American Economic Review 97(5): 1774-93.

---

1. Giving USA Foundation, "U.S. charitable giving estimated to be $307.65 billion in 2008," https://www.northshore.org/globalassets/foundation/givingusa-2008estimates.pdf